

ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ДОСВІДУ ВИШЕГРАДСЬКИХ КРАЇН

*Видання здійснене в рамках проекту
"Сприяння кооперації Вишеградських країн та України
у реформуванні оборонної промисловості" за фінансової
підтримки посольств Польщі, Словаччини і Чехії в Україні*

Дніпропетровськ
2008

УДК 338.45:623
ББК 65.304.15
О-22

Автори:

Головко В.В., к.і.н. (р.І.3, ІІ.2), **Їжак О.І.** (р. І.1, І.2, І.3, ІІ.2, ІІ.1, ІІ.3, ІІ.4);
Ткачук Н.О. (ІІ.1, ІІ.2); **Шевцов А.І.**, д.т.н., проф. (ІV.1, ІV.2, ІV.3),

Оборонно-промислова політика України: можливості застосування досвіду Вишеградських країн. – Дніпропетровськ: ДФ НІСД, 2008. – 292 с. – Автори указані на обороті тит. л.

ISBN 978-966-554-129-5

Видання є результатом досліджень, які виконувались у рамках реалізації проекту "Сприяння кооперації Вишеградських країн та України у реформуванні оборонної промисловості" за фінансової підтримки посольств Вишеградських країн в Україні. Висвітлюється досвід, сучасний стан та перспективи розвитку оборонно-промислового комплексу України та Вишеградських країн, дається довідкова інформація.

Основну частину видання становить експертна доповідь щодо можливостей застосування досвіду Вишеградських країн у реформуванні оборонної промисловості України.

Видання розраховано на фахівців з питань оборонної та оборонно-промислової політики, а також експертів та журналістів, що займаються цією тематикою.

Електронна версія: <http://www.db.niss.gov.ua>

Висловлені у виданні думки належать виключно авторам

ЗМІСТ

ВСТУП. ЧОМУ ДЛЯ ОПК УКРАЇНИ ВАЖЛИВИЙ ДОСВІД ВИШЕГРАДСЬКИХ КРАЇН.....	5
Вступне слово Урбана Руснака, Надзвичайного і Повноважного Посла Словацької Республіки в Україні	5
Вступне слово Ярослава Башти, Надзвичайного і Повноважного Посла Чеської Республіки в Україні.....	8
Вступне слово Лешека Шерепки, заступника посла, радника-міністра посольства Республіки Польща в Україні	12
РОЗДІЛ І. ОПК УКРАЇНИ НАПЕРЕДОДНІ МАСШТАБНИХ РЕФОРМ.....	15
I.1. Останній уламок радянського господарства	15
I.2. Законодавча база	32
I.3. Досвід, сучасний стан і перспективи реформування ОПК України	53
РОЗДІЛ ІІ. ДОСВІД РЕФОРМ ОПК ВИШЕГРАДСЬКИХ КРАЇН.....	69
II.1. Аналіз досвіду країн Вишеградської групи	69
II.2. Офсети.....	94
РОЗДІЛ ІІІ. ЄВРОПЕЙСЬКА І ЄВРОАТЛАНТИЧНА ІНТЕГРАЦІЯ У СФЕРІ ОБОРОННОГО ВИРОБНИЦТВА.....	115
III.1. Інтеграція оборонно-промислових комплексів європейських країн.....	115
III.2. Європейська та євроатлантична інтеграція України в оборонно-промисловій сфері	133
III.3. Механізми залучення України до європейської оборонно-промислової інтеграції	144
III.4. Вплив на ОПК України процесів євроатлантичної інтеграції.....	153

РОЗДІЛ IV. РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЕКТІВ УТИЛІЗАЦІЇ БОЄПРИПАСІВ.....	165
IV.1. ОСНОВНІ ПАРАМЕТРИ ПРОГРАМИ УТИЛІЗАЦІЇ БОЄПРИПАСІВ В УКРАЇНІ	165
IV.2. ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВНИХ УСТАНОВ І ВИКОНАВЦІ РОБІТ.....	167
IV.3. ДЖЕРЕЛА ТА СХЕМИ ФІНАНСУВАННЯ	181
РОЗДІЛ V. МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОГО СЕМІНАРУ "ОБМІН ДОСВІДОМ РЕФОРМУВАННЯ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ТА ВИШЕГРАДСЬКИХ КРАЇН"	195
V.1. ПРОГРАМА	196
V.2. СПИСОК УЧАСНИКІВ.....	200
V.3. ОБГОВОРЕННЯ ЕКСПЕРТНОЇ ДОПОВІДІ.....	205
ВИСНОВКИ.....	265
ДОДАТКИ.....	271
Додаток А. СТРУКТУРА ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	271
Додаток Б. ЗБРОЙОВИЙ ЕКСПОРТ УКРАЇНИ	282

ВСТУП. ЧОМУ ДЛЯ ОПК УКРАЇНИ ВАЖЛИВИЙ ДОСВІД ВИШЕГРАДСЬКИХ КРАЇН



Вступне слово Урбана Руснака, Надзвичайного і Повноважного Посла Словацької Республіки в Україні

Метою цього видання є сприяння обміну досвідом Вишеградських країн і України у реформуванні оборонної промисловості.

Вишеградські країни на своєму шляху до Європейського союзу і НАТО подолали великий шлях і набули достатнього досвіду у цій сфері.

Як відомо, протягом 1990-х років Україна втратила більшу частину свого оборонного потенціалу через те, що, по-перше, він застарів; по-друге, були втрачені ринки збуту; по-третє, було складно утримувати гігантські підприємства оборонної промисловості. Останнє практично було неможливе.

Наскільки мені відомо, сьогодні Україна має тільки шосту частину потенціалу оборонної промисловості у порівнянні з 1991 роком.

Аналогічні процеси відбувалися й у Словаччині, яка менша за Україну приблизно в 10 разів, але пропорції скорочень власного військового виробництва мала такі ж. В 1990-ті ми дійсно втратили більшу частину оборонної промисловості, але це відбулося ще до вступу в НАТО. І тут ми також вбачаємо значну схожість з Україною.

Необхідно сказати, що Словаччині вдалося зберегти деякі напрями оборонного виробництва, причому саме ті, які були засновані на словацькій інженерній думці й де існували замкнені виробничі цикли, включаючи конструювання, виробництво комплектуючих і кінцевого продукту. Ці сегменти оборонної промисловості знайшли другий по-дих, отримали нові ринки збуту, пройшли модернізацію й сьогодні працюють як для потреб словацької армії (на сьогодні дуже обмеже-них), так і просувають свою продукцію на ринки інших країн (як у ра-мках НАТО, так і за її межами).

Що стосується впливу вступу до НАТО на оборонну промисло-вість, то він позитивно позначився на словацькій оборонній промисло-вості. Із вступом до НАТО оборонна промисловість починає працюва-ти за стандартами НАТО як для внутрішнього замовлення, так і в ра-мках міжнародного розподілу праці в межах Альянсу. Дуже важливим є те, що оборонна промисловість після вступу в НАТО одержує додат-кові замовлення для переозброєння національної армії.

Жодна країна в світі, за винятком, можливо, США й Росії, не може виготовляти всі види озброєнь. Всі інші країни залучаються до міжна-родного розподілу праці в цій сфері. У будь-якому разі більшість країн змушена купувати частину необхідних їм озброєнь і військової техніки за кордоном. Причому вступ до НАТО не накладає жорстких вимог щодо того, звідки має постачатись зброя для національної армії.

Наприклад, Словаччина все ще користується стрілецькою зброєю чехословацької армії. Коли вона застаріє, буде вирішуватися питання

про її заміну. Це може бути і словацький, і іноземний продукт. У випадку, наприклад, авіації вже сьогодні відомо, що Словаччина не має й не буде мати необхідних виробничих потужностей, і коли виникне потреба замінити словацькі літаки, вони будуть закуповуватися за кордоном. І якщо, наприклад, Україна до цього моменту стане членом НАТО й буде готова поставляти певні типи літаків, що відповідають стандартам НАТО, її пропозиція розглядатиметься разом з іншими. Якщо ж Україна залишиться за межами НАТО, їй важко буде просува-ти свої озброєння й військову техніку на європейському ринку, оскільки перевага на цьому ринку надається продукції, яка відповідає стан-дартам НАТО й виготовляється в країнах, що належать до євроатлан-тичного простору.

Вступне слово Ярослава Башти, Надзвичайного і Повноважного Посла Чеської Республіки в Україні

12 березня 1999 року Чеська Республіка (ЧР) разом з Угорщиною й Польщею стала членом Організації Північноатлантичного договору. Це видання є зручною нагодою згадати все, чого ми досягли за попередні 18 років, і, з огляду на спрямованість цього видання, звернути особливу увагу на позитивні й негативні його сторінки, що стосуються трансформації військово-промислового комплексу після вступу Чеської Республіки до НАТО.

Насамперед, я б хотів підкреслити те, що наше членство в НАТО поставило чеську зовнішню політику й політику в галузі безпеки на більш високий рівень. Ми стали частиною воєнно-політичного союзу країн, які прийняли на себе зобов'язання щодо надання взаємної допомоги у захисті своєї безпеки у відповідності зі статтею 5 Північноатлантичного договору. Вступ до НАТО означав для нас досягнення однієї з найголовніших цілей посткомуністичного періоду. Символічним є те, що це відбулося саме через десять років після "оксамитової революції" 1989 року.

Я б хотів тут згадати про те, що часто забувають. Це той факт, що вступ Чеської Республіки до НАТО приніс нашій країні істотний приплив іноземних інвестицій, які принципово пришвидшили економічне зростання Чеської Республіки. Ця тенденція згодом була підкріплена вступом Чеської Республіки до Європейського Союзу 1 травня 2004 року.

За часів холодної війни оборонна промисловість була однією з найрозвиненіших галузей економіки ЧР. Після розпаду Радянського Союзу й Варшавського договору відбулося цілком природне вгасання військового виробництва. Причини були внутрішніми — як політичні, так і економічні. Однак значний вплив мала зміна розстановки сил у

світі й нове положення провідних світових держав. Нова стратегія безпеки Чеської Республіки, у якій її вступ до НАТО було означено як один з основних зовнішньополітичних пріоритетів, цілком природно створила нові умови для міжнародного становища Чеської Республіки.

Із вступом Чеської Республіки до НАТО й професіоналізацією її армії виникла необхідність у нових системах зброї. Природно, що наші підприємства в перші роки після вступу перебували у невідповідному становищі на нових ринках. Ці підприємства були змушені виходити на нові, технологічно більш розвинені ринки, які більшістю були вже зайняті. Вони це робили в умовах, коли їм треба було знов отримувати необхідні ліцензії й очікувати результатів перевірок з безпеки як для себе, так і для своїх працівників. Крім того, не можна забувати про складнощі процесу приватизації, коли далеко не кожний іноземний інвестор міг забезпечити чеським оборонним компаніям можливості подальшого розвитку з орієнтацією на світову торгівлю. Таким чином, весь процес трансформації характеризувався як успішними, так і неуспішними проектами.

До важливих передумов забезпечення безпеки держави, безперечно, належить наявність і утримання відповідної вітчизняної промислової оборонної бази. Мова йде про сукупність державних і приватних потужностей для досліджень, розробки, виробництва, ремонту й випробувань оснащення й техніки.

Промислова оборонна база має значення зі стратегічної точки зору (наприклад, зменшення залежності від іноземних поставок, готовність до забезпечення потрібною продукцією в кризових ситуаціях), політичної (зокрема, підвищення якості оборони) і економічної (наприклад, створення робочих місць). Чеська Республіка тільки в кількох галузях здатна самотійно забезпечувати дослідження, розвиток і виробництво військового оснащення й техніки.

Тому найбільш природним шляхом вбачається співробітництво з союзниками й іншими закордонними партнерами, зокрема через

участь ЧР у діяльності органів НАТО, що опікуються озброєннями, і більш тісної кооперації з арміями та оборонною промисловістю інших країн, насамперед країн-учасниць Альянсу, з одночасною підтримкою вітчизняних досліджень і розробок.

Проблема розбудови національних оборонних потенціалів, національної закупівлі озброєнь і військової техніки, створення оборонно-промислової бази практично вже з кінця вісімдесятих років минулого століття, серед іншого, також стоїть на порядку денному Європейського Союзу. З того часу ЄС вже кілька разів намагався створити спільний орган (або агентство), здатний діяти ефективно у напрямі поступової інтеграції цих видів діяльності. Така інтеграція мала б сприяти, насамперед, загальному підвищенню ефективності, раціональному використанню бюджетних коштів, уніфікації озброєнь і координації програм розробки й виробництва військової продукції.

Чеська Республіка протягом тривалого часу підтримує євроатлантичні амбіції України як у двосторонній площині, так і в рамках діяльності Вишеградські четвірки. Я радий, що ми маємо можливість за допомогою цієї публікації презентувати цю підтримку в практичній площині.

Дозвольте мені зробити невеликий екскурс в історію Вишеградської групи, за сприяння якої реалізується цей проект.

Вишеградська група була утворена на зустрічі президентів колишньої Чеської й Словацької Федеративної Республіки, Республіки Польща та прем'єр-міністра Угорської Республіки в угорському місті Вишеграді 15 лютого 1991 року. Створення цієї групи мотивувалося прагненням сторін, що були складовою частиною радянського блоку, якнайшвидше позбутися важкої комуністичної спадщини і якнайшвидше стати складовою тієї частини Європи, яка ґрунтується на принципах демократії й ринкової економіки.

Завдяки вишеградському співробітництву, всім членам групи вдалося порівняно швидко втілити в життя цей задум, і сьогодні ми

можемо використовувати ті можливості й перспективи, які дає нам наше членство як у НАТО, так і в ЄС.

Одним з мотивів сьогоденішнього вишеградського співробітництва є також розширення зони стабільності й процвітання в Європі, оскільки тільки в умовах стабільної і процвітаючої Європи можна на тривалий час забезпечити розвиток як наших народів, так і всього континенту, що нічим не порушуватиметься.

Тому ми прагнемо розвивати співробітництво Вишеградської групи з нашими сусідами, серед яких особливе місце належить саме Україні. З Україною нас поєднує дуже схожа післявоєнна історія, а також тісне переплетіння взаємовідносин з дуже давніх часів. З симпатією ми спостерігаємо за прагненням України подолати ті проблеми, які стояли й при створенні Вишеградської групи, і про які вже йшла мова.

Важливим інструментом співробітництва у форматі Вишеградська група - Україна є Вишеградський фонд, у межах якого реалізується ціла низка цікавих проектів. Однак цей проект, що стосується оборонної промисловості, виходить за межі цієї структури, що є черговим доказом того, що ми хочемо розвивати якомога більш широке й інтенсивне співробітництво з Україною.

Змістом цього проекту, який напевно матиме свої наступні фази, є доволі актуальна й водночас доволі складна тема. Хоча, зрозуміло, не можна автоматично й механічно переносити досвід однієї країни до іншої, але все ж таки можна більш-менш успішно використати частину цього досвіду.

Вступне слово Лешека Шерепки, заступника посла, радника-міністра посольства Республіки Польща в Україні

Хочу подякувати всім учасникам проекту й Дніпропетровському філіалу НІСД, який наважився підняти таку складну й актуальну тему, якою є реформування оборонної промисловості. Хотів би особливо зупинитися на політичній складовій цього питання.

Якщо дивитися на сучасну оборонну промисловість України, то виникає враження, що вона розрахована на забезпечення армії, якої реально не існує.

З моменту набуття Україною незалежності відбувалося не стільки цілеспрямоване реформування оборонної промисловості, скільки системна криза, яка охоплює всі аспекти повсякденного існування.

Ще одна проблема полягає в тому, що українська оборонна промисловість якщо не цілковито залежить від російської оборонної промисловості, то дуже тісно співпрацює з нею.

Третя проблема пов'язана з тим, що українська держава не може забезпечити свою оборонну промисловість замовленнями, через що остання змушена забезпечувати своє існування за рахунок експорту.

Сьогодні, як мені здається, українська оборонна промисловість наблизилася до моменту, який істотно впливатиме на її майбутнє. Це пов'язано насамперед з тим, що Росія, як мені відомо, намагається побудувати самостійні виробництва із замкнутими циклами, так що співробітництво з Україною неминуче буде скорочуватися.

Україна намагається побудувати професійну армію, яка матиме значні потреби в сучасних видах озброєння. Виникає природне запитання, наскільки українська оборонна промисловість в її нинішньому стані здатна виконати таке замовлення держави. Професійна армія повинна мати сучасну зброю. Однак українська оборонна промисловість все ще орієнтується на виробництво озброєнь радянського зразка. Якими б досконалими вони не були колись, сьогодні вони вже застаріли.

Хотілося б звернути увагу, що Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина також свого часу мали армії радянського типу, яких більше нема. Перед Вишеградськими країнами так само поставала необхідність переорієнтувати свою оборонну промисловість на випуск нової продукції й адаптувати її до вимог ринку.

Можливо, українській стороні буде цікавим, що роблять у цьому плані Вишеградські країни, якими є їхні досягнення й у чому полягали їхні помилки. Все це для України може стати в пригоді, щоб їй не довелося винаходити велосипед, і вона змогла б прийти до своєї мети більш прямим шляхом, ніж той, яким йшли Вишеградські країни. Я думаю, це і є головною метою нашого проекту.

Хочу підкреслити, що у Польщі є позитивний досвід співробітництва з українською стороною у військово-технічній сфері. Між нашими країнами підписана відповідна угода. Це співробітництво спирається на міцні зв'язки у військовій сфері. Ми разом з українцями захищали честь дивізії, яка під польським керівництвом виконувала завдання в Іраку. Ми сформували спільний миротворчий батальйон, що виконував дуже важливі функції на Балканах. Ми налагодили програми обміну на стратегічному рівні.

Я вважаю, що у нас є все необхідне для того, щоб ми тісніше співпрацювали як партнери. І цей проект є не першим і не останнім, серед тих, що ми намагатимемося організовувати. Головною метою є те, щоб люди з різних країн мали можливість познайомитися й тісно співпрацювати між собою в тих галузях, які становлять взаємний інтерес, у тому числі в оборонно-промисловій сфері. Я сподіваюсь, що наш проект досяг цієї мети.

РОЗДІЛ І. ОПК УКРАЇНИ НАПЕРЕДОДНІ МАСШТАБНИХ РЕФОРМ



І.1. Останній уламок радянського господарства

Україна успадкувала від СРСР близько 700 підприємств оборонної промисловості. До їх числа входили як унітарні виробництва, так і широкопрофільні виробничі об'єднання, у тому числі, з власними дослідними інститутами й конструкторськими бюро. Разом виробничі об'єднання складала близько половини загальної кількості підприємств цієї галузі. На початку 1990-х років на оборонних підприємствах України працювало близько 1,5 млн чоловік. Обсяг виробництва оцінювався сумою біля \$ 10 млрд, яка, втім, є достатньо умовною, оскільки в закритій радянській економіці не існувало об'єктивних методик переведення економічних показників у міжнародні одиниці виміру.

На сьогоднішній день до оборонної промисловості відносять близько 160 підприємств, які підпорядковуються Міністерству промислової політики, Міністерству оборони, Національному космічному агентству та Фонду державного майна. На цих підприємствах працює близько 230 тис. чоловік.

Зазначені підприємства, віднесені сьогодні до оборонної промисловості, — це ті з успадкованих Україною оборонних підприємств, які продовжують розробляти, виробляти, ремонтувати й утилізувати озброєння та військову техніку. Багато інших підприємств також зберегли свої виробничі потужності, але зайняли цивільні ринки збуту й більше не виготовляють військову продукцією.

В таблиці 1 наведені дані для порівняння найбільш глобальних показників оборонної промисловості України на початку її незалежності й в умовах сьогодення.

Таблиця 1

Скорочення ОПК України

Рік	1991 рік	2007 рік
Кількість підприємств	700	160-250
Кількість працівників	1,5 млн	250 тис.
Обсяг виробництва	\$ 10 млрд	\$ 1 — 2 млрд

Оборонне виробництво в Україні фрагментарне — деякі види продукції можуть випускатися в надлишку, деякі не випускаються взагалі. Таким чином, в Україні має місце "подвійна" структурна проблема: нестача потужностей за їхнього надлишку.

Для належного аналізу сучасного стану оборонної промисловості України необхідно усвідомлювати її "радянську генезу". Радянське оборонне виробництво будувалося на основі так званих "кооперацій" або "кущів", які являли собою групи підприємств, об'єднані міцними виробничими зв'язками. Центрами кооперацій були головні підприємства, як правило, — гігантські науково-виробничі об'єднання з десятками тисяч працівників.

Таблиця 2

Загальна структура військового виробництва

Вид озброєнь	Потреби	Вид озброєнь
Артилерія	Дефіцит	Артилерія
Бойова авіація	Дефіцит	Бойова авіація
Бронетехніка	Надлишок	Бронетехніка
Двигунобудування	Надлишок	Двигунобудування
Корабельна зброя	Дефіцит	Корабельна зброя
ППО	Дефіцит	ППО
Радіoeлектроніка	Надлишок (вибірково)	Радіoeлектроніка
Ракетна зброя	Надлишок (вибірково)	Ракетна зброя
Суднобудування	Надлишок (вибірково)	Суднобудування

Ключовими персонами цих структур були так звані "генеральні конструктори" — ідеологи й творці озброєнь і військової техніки, наділені широкими адміністративними повноваженнями. Замовником і розпорядником бюджетних коштів на виробництво озброєнь виступало Міністерство оборони, розпорядником основних і оборотних коштів підприємств - профільні міністерства й відомства, які виконували функції власника.

Всі підприємства "кооперацій", у тому числі головні, були приписані до тих або інших міністерств, але останні забезпечували тільки їхню господарську діяльність. Ідеологія виробництва озброєнь і розвитку оборонної промисловості визначалася більше через діалог Міністерства оборони й генеральних конструкторів.

Базовими виробничими структурами української оборонної промисловості, як і в радянському оборонно-промисловому комплексі (ОПК), є завод; конструкторське бюро (КБ); науково-дослідний інститут (НДІ). Якщо ці структури розташовані на окремій території (умовно кажучи, за власним забором), то вони, як правило, є самостійними суб'єктами господарювання й безпосередньо підпорядковуються тому чи іншому міністерству або структурі, яка являє собою власника.

Про тип такого підприємства можна судити за назвою, оскільки в ньому обов'язково присутні слова "завод", "бюро", "інститут".

Якщо на одній території (за одним забором) розташовано кілька пов'язаних виробництв, вони утворюють більш складну структуру — *виробниче об'єднання (ВО)*. Назва такого підприємства зазвичай містить слово "завод", але перед ним обов'язково додається позначення ВО. Такі підприємства часто мають безліч допоміжних служб, у тому числі власні транспортні підрозділи з парком машин, вагонів або літаків, часто унікальної комплектації. ВО являють собою централізовані структури з одною юридичною особою.

Якщо на одній території разом з виробництвом розташоване КБ або НДІ, то весь цей комплекс визначається як *науково-виробниче об'єднання (НВО)*. Як синоніми можуть використовуватися терміни науково-технічне об'єднання (НТО), науково-технічний комплекс (НТК), науково-виробничий комплекс (НВК). Їхня офіційна назва більшістю містить одне з наведених позначень. Так само, як виробничі об'єднання, НВО зазвичай мають у своєму складі велику кількість допоміжних служб. У своїй більшості НВО є централізованими структурами з однією юридичною особою.

Виробництва, КБ і НДІ, що входять до ВО й НВО (крім головного НВО), не є самостійними суб'єктами господарювання. Фактично, великі ВО й НВО за своєю структурою управління подібні до великих американських оборонних компаній, але не до європейських, які частіше формуються у вигляді холдингів (у тому числі, через необхідність інтеграції виробництв, розділених національними кордонами).

Головні підприємства кооперацій являють собою специфічний приклад об'єднання. Конструкторські бюро (очолювані генеральними конструкторами), які розробляють продукцію, і виробничі об'єднання (очолювані генеральними директорами), які виготовляють продукцію, є самостійними підприємствами, розташованими на одній території. Вони користуються загальною інфраструктурою й об'єднані великою

кількістю адміністративних, виробничих і особистих зв'язків між працівниками. Загальна інфраструктура, як правило, перебуває в управлінні виробничого об'єднання. Тобто, конструкторське бюро розташовується на території виробничого об'єднання. Такі конструкторські бюро мають свою складну структуру з великою кількістю відносно самостійних підрозділів, які часто також називаються конструкторськими бюро. До структури виробничого об'єднання зазвичай входять інженерні підрозділи, які звуться "конструкторське бюро заводу", але їхні функції обмежуються інженерним і технологічним забезпеченням виробництва, й вони не здійснюють розробку нової техніки.

У деякі періоди свого існування КБ і ВО головних підприємств об'єднувалися в НВО. У таких випадках керівником об'єднаної структури ставав, як правило, генеральний конструктор КБ. При цьому КБ і ВО зберігали автономність і ніяких додаткових центральних структур не створювалося. Тобто, зміни суті організації виробництва не відбувалося, а передбачалося призначення більш вагомого з двох керівників (генерального конструктора або генерального директора).

Практика такого половинчастого злиття була введена в радянській оборонній промисловості ще в 1950-1960 роки. Її сенс полягав у скороченні циклу розробки. При цьому серійний завод використовувався одночасно як дослідне виробництво. Це дозволяло, по-перше, не створювати дослідне виробництво при КБ, по-друге, використовувати виробниче оснащення, створене для дослідного виробництва, при розгортанні серійного виробництва.

Об'єднання КБ і ВО в НВО може бути достатньо стабільним тільки за умов відносно невеликого розміру підприємств (до кількох тисяч працюючих). Якщо вести мову про досвід головних підприємств, які були успадковані Україною, тільки в одному випадку після скорочення обсягів виробництва й чисельності працівників відбулося утворення єдиного НВО: НВП "Машпроект" і ВО "Зоря" в 2001 році були злиті в НВКГ "Зоря-Машпроект". Інші підприємства або зберігають сформо-

вані ще за радянських часів принципи взаємовідносин (КБ "Південне" і ВО "Південмаш", ХКБМ ім. Морозова й ДП "Завод ім. Малишева"), або фактично розділилися (після створення в 1994 році на основі Запорізького моторобудівного заводу й низки інших підприємств запорізького моторобудівного "куща" відкритого акціонерного товариства "Мотор-Січ" з приватним капіталом ЗМКБ "Прогрес" залишилося в державній власності повністю самостійним підприємством).

В оборонній промисловості України діють ті ж правила реєстрації юридичних осіб, що й в інших галузях. Відмінності пов'язані з поширеністю тих або інших видів реєстрації. Оскільки в оборонній промисловості переважає державна власність, для неї характерні деякі види реєстрації юридичних осіб, які практично не зустрічаються в інших галузях.

Казенне підприємство (КП) — це підприємство, яке належить державі, але не має власних основних фондів. Всі його виробничі потужності знаходяться на балансі того чи іншого міністерства, а само підприємство має право тільки на оперативне управління. За всі зобов'язання казенного підприємства відповідальність несе держава. Казенне підприємство за самою своєю природою не може бути оголошене банкрутом. Офіційні назви казенних підприємств, як правило, починаються зі слів "казенне підприємство" або аббревіатури КП (наприклад, Казенне підприємство "Науково-виробничий комплекс "Іскра" — КП НВК "Іскра"). Іноді слово "казенний" входить до назви (зазвичай після назви місця розташування), у таких випадках в аббревіатурі присутня буква "К" (наприклад, Донецький казенний завод хімічних виробів, ДКЗХВ). Статус казенного, як правило, мають малі й середні спеціалізовані підприємства.

Державне підприємство (ДП) — підприємство, яке належить державі, однак є самостійним розпорядником свого майна. Держава в особі того або іншого міністерства здійснює тільки загальне управління, як-то: затверджує устав, призначає керівництво, розподіляє прибуток.

Державне підприємство несе самотійну відповідальність за всіма своїми зобов'язаннями, може бути оголошене банкрутом і продане. Офіційні назви державних підприємств, як правило, починаються зі слів "державне підприємство" або аббревіатури ДП (наприклад, Державне підприємство "Горлівський хімічний завод", ДП ГХЗ). Іноді слово "державний" входить до назви (звичайно після назви місця розташування), у таких випадках в аббревіатурі присутня буква "Д" (наприклад, Київський державний авіаційний завод "Авіант", КиДАЗ "Авіант"). Статус державного можуть мати різні підприємства, від малих спеціалізованих виробництв до гігантських концернів. "Державне підприємство" — це основна на сьогодні форма реєстрації оборонних компаній. Якщо офіційна назва підприємства не містить ніякого прямого зазначення, то, швидше за все, воно є державним. В Україні державне підприємство може мати дочірні державні підприємства - практика, яка в Росії, наприклад, вже заборонена.

Відкрите акціонерне товариство (ВАТ) являє собою той же вид реєстрації, що й в інших країнах. Структура управління й фінансів подібна європейським акціонерним товариствам. Незважаючи на свій оборонний статус, такі підприємства мають публікувати свої річні звіти. Проте у більшості випадків складно визначити реальних власників, оскільки вони "ховаються" за офшорними компаніями-посередниками, які виступають безпосередніми власниками ВАТ.

Через нерозвиненість українського фондового ринку багато аспектів діяльності акціонерних товариств залишаються чисто формальними. Дуже рідко власники акцій використовують їх як безпосереднє джерело доходів. В Україні володіння акціями, у першу чергу, — це право призначати менеджмент, що дозволяє залучати підприємство до тої або іншої схеми одержання прибутків. Ситуація почала змінюватися тільки в 2007 році, коли деякі успішні акціонерні товариства стали використовувати ІРО для залучення інвестицій, у першу чергу, на зовнішніх ринках.

Сто відсотків акцій більшості оборонних компаній, зареєстрованих як ВАТ, перебувають у державній власності. Такі ВАТ перебувають в управлінні профільних міністерств, і в цьому вони мало відрізняються від державних підприємств (фактично, відмінності стосуються тільки назв органів управління, але не принципів управління). У випадку часткового володіння власником акцій з боку держави виступає фонд державного майна, який, як правило, в управління не втручається. В Україні функції фонду держмайна зводяться до "передпродажної" підготовки підприємств й організації процесу приватизації. Нездатність фонду держмайна виконувати функції власника при організації господарчого менеджменту є однією з основних причин того, що функції управління державною часткою активів більшості ВАТ здійснюють профільні міністерства. Статус ВАТ можуть мати різні підприємства, від спеціалізованих до багатопрофільних концернів і холдингів. За українським законодавством холдингові компанії мають бути обов'язково зареєстровані як ВАТ.

В 1990-ті роки деякі ВО й НВО були перетворені в холдинги, більшість з яких залишилися в державній власності. У результаті такої трансформації керуючі структури НВО перетворювалися в акціонерні холдингові компанії, а окремі виробництва й КБ — у ВАТ, акції яких передавалися до холдингу. Як наслідок, замість одного інтегрованого підприємства зі складною виробничою структурою з'являлася ціла низка невеликих самостійних підприємств. Оскільки акції самого холдингу залишаються у власності держави, то вся така структура визначається як *державна акціонерна холдингова компанія (ДАХК)*. Вважалося, що перетворення НВО в ДАХК спрощує процес конверсії й дозволяє завантажити окремі ВАТ самостійними замовленнями. Зворотним боком стало ускладнення й збільшення вартості виробництва всередині холдингу. Тому таке перетворення сьогодні зазнає все більшої критики. Проте серед найбільш відомих і успішних українських оборонних підприємств існують принаймні два ДАХК, створені шляхом пе-

ретворення НВО, це ДАХК "Артем" (виробляє авіаційні ракети) і ДАХК "Топаз" (виробляє пасивні радіолокаційні станції "Кольчуга").

У деяких випадках перетворення НВО в холдинги супроводжувалося приватизацією. За таких умов підприємство одержувало назву *холдингова компанія (ХК)*. Вдалим прикладом такої приватизації є утворення на початку 1990-х Холдингової Компанії "Укрспецтехніка" на базі НВО "Квант", яке розробляло радіолокаційні системи для флоту.

Закрите акціонерне товариство (ЗАТ) — відрізняється від ВАТ тільки відсутністю прав на емісію акцій. В українському оборонному бізнесі існують одиничні випадки такої форми реєстрації. Всі такі підприємства — недержавні.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) — український аналог ltd. Державні структури, пов'язані з оборонною промисловістю, таких підприємств у безпосередньому управлінні не мають. Існують два основні випадки використання такої форми реєстрації в українській оборонній промисловості. Перший випадок — невеликі вузькоспеціалізовані недержавні підприємства, другий — консорціуми підприємств з різною формою власності, які створюються для просування спільних інтересів. Вони доволі добре себе зарекомендували, наприклад, як розпорядники робіт з утилізації за часів, коли цей бізнес в Україні був рентабельним.

В Україні такі терміни, як "приватне підприємство", "корпорація", "консорціум", "концерн", можуть мати значення, яке відрізняється від передбаченого для них у США і Європі. Тому, якщо вони є в офіційній назві підприємства, варто шукати їхню точну інтерпретацію в національному законодавстві, а ще краще, аналізувати устав підприємства.

Наприклад, термін "приватне підприємство" (ПП) в Україні означає не недержавне підприємство взагалі, а тільки підприємство з спеціальною формою реєстрації, при якому власником виступає одна фізична особа. Зазвичай це невеликі підприємства зі спрощеною системою оподаткування. В оборонному бізнесі України таких підпри-

ємств немає, що, звісно, не означає відсутності приватних капіталів у підприємствах типу ВАТ, ЗАТ і ТОВ.

"Концерни", "корпорації", "консорціуми" та інші об'єднання в українській оборонній промисловості здебільшого об'єднують державні підприємства й самі є державними підприємствами, хоча законодавство припускає багато інших варіантів.

"Концерн" в українській оборонній промисловості — це аналог холдингу (ДАХТ), застосований до державних підприємств. Концерн створюється **власником** підприємств (профільним міністерством) і є **керуючою** структурою. Підприємства можуть входити тільки до **одного** концерну.

Найважливіший приклад ефективно працюючого оборонного "концерну", (хоча це об'єднання й не містить слова "концерн" у своїй офіційній назві) — це Державна компанія з експорту та імпорту продукції і послуг військового й спеціального призначення "Укрспецекспорт" (ДК "Укрспецекспорт"), яка має п'ять спеціалізованих дочірніх компаній. Як ДК "Укрспецекспорт", так і її дочірні компанії мають статус державних підприємств і працюють як єдина централізована структура.

АНТК ім. Антонова й "Завод Авіант" разом з низкою інших підприємств (включаючи відірваний від чужого виробничого "куща" ЗМКБ "Прогрес") за рахунок активних зусиль держави в 2007 році були об'єднані в державний концерн, в якому окремі підприємства зберігають автономію й рівність прав. Судити про його ефективність поки що важко.

В 2005 році підприємства оборонної промисловості, підпорядковані Міністерству оборони (в основному, це ремонтні заводи) були об'єднані в три концерни — "Техвоєнсервіс", "Авіавоєнремонт", "Воєнремсервіс".

Іноді створення концерну призводить до передачі функцій власника від профільного міністерства безпосередньо Кабінету Міністрів.

Якщо концерн при цьому акціонується, він стає *національною акціонерною компанією* (НАК).

Необхідно зауважити, що наявність в назві підприємства слова "концерн" ще не означає, що це саме "концерн", створений у повній відповідності з законодавством України. Так, в 1999 році було створено концерн "Бронетехніка України". Однак вивчення його статутних документів приводить до висновку, що насправді це "корпорація" — інший передбачений законодавством України вид господарського об'єднання.

Термін "корпорація" в Україні означає об'єднання підприємств, за якого відбувається договірна передача частини їхніх функцій центральній компанії. На відміну від "концерну", який створюється власниками підприємств, "корпорація" створюється самими **підприємствами**, але так само, як "концерн", "корпорація" є **керуючою** структурою. Підприємства можуть входити в **декілька** "корпорацій". Українське законодавство дозволяє реєструвати "корпорацію" як державне підприємство, і передавати їй частину повноважень інших держпідприємств, що входять до неї. Тобто, створення "корпорації" за українським законодавством не вимагає акціонування. Термін "корпорація" у своєму загальносвітовому розумінні в Україні усе ще використовується тільки для позначення іноземних компаній. Українські акціонерні товариства незалежно від власників акцій корпораціями не називають.

Формування корпорацій в оборонній промисловості України створює заплутану й конфліктну систему управління. Оскільки у підприємств зберігається пряма підпорядкованість профільному міністерству, вони постійно заперечують владу центральної структури, яка у більшості випадків підпорядковується тому ж міністерству. Крім того, плутанину створює сама назва "корпорація", яка застосовується до неакціонованих структур.

Характерною у цьому відношенні є спроба об'єднання у 2005-2006 роках держпідприємств авіаційної промисловості України в "корпора-

цію", яка поєднувала державні підприємства і сама була державним підприємством. Ця спроба виявилася невдалою. Сьогодні, як уже зазначалося вище, за участі цих підприємств створюється "концерн", однак планується, що це буде лише тимчасова форма об'єднання перед їх акціонуванням й створенням національного холдингу.

Що стосується "Бронетехніки України" ("концерну", який, як вже зазначалося, насправді є "корпорацією"), то вона продовжує існування як лобістська структура, що забезпечує всій бронетанковій галузі податкові пільги. Безпосередньо виробництвом "Бронетехніка України" як суб'єкт господарювання не займається.

"Консорціум" в українському законодавстві означає тимчасове об'єднання підприємств для досягнення спільних цілей. "Консорціум" створюється **власником** підприємств (профільним міністерством) і є **керованою** структурою. Підприємства можуть входити в **декілька** "консорціумів". Оскільки "консорціум" створюється власником, він перебуває в його підпорядкуванні. Підприємства делегують "консорціуму" свої матеріально-технічні ресурси. Створення "консорціуму", як і "корпорації", пов'язане з проблемами подвійної підпорядкованості (з боку самих підприємств і безпосередньо їх власника).

Як приклад "консорціуму", пов'язаного з оборонною промисловістю, можна навести створений в 2005 році консорціум "Військово-будівельна індустрія", який об'єднав будівельні підприємства Міністерства оборони.

"Асоціація" в українському законодавстві означає договірне об'єднання підприємств для досягнення спільних цілей. "Асоціація" створюється **підприємствами** і є **керованою** структурою. Підприємства можуть входити до **декількох** "асоціацій". Оскільки "асоціація" створюється підприємствами, то вона їм і підпорядковується. Зазвичай "асоціації" створюються для лобіювання спільних інтересів, хоча можна навести приклади "асоціацій", які здійснюють господарську діяльність. Так, в 1990-ті роки основні роботи з утилізації боєприпасів і ра-

кет організовувалися асоціацією підприємств "Співдружність" (АП "Співдружність"), яка була заснована великою кількістю хімічних і ремонтних підприємств, які належали різним міністерствам і відомствам, але були однаково зацікавлені брати участь в роботах з утилізації. АП "Співдружність" довгі роки виступала генеральним підрядником з утилізації, здійснюючи розподіл робіт між своїми засновниками й оптимізуючи фінансові потоки. Зі зміною фінансових і організаційних умов процесу утилізації в 2004–2005 роках АП "Співдружність" втратила своє значення.

Аналогічні функції має корпорація "Таско", яка працює на ринку боеприпасів, стрілецької зброї й спеціальних засобів зв'язку. Хоча в її назві є слово "корпорація", насправді вона не управляє своїми засновниками, а представляє їхні інтереси. Тобто, якщо дотримуватись букви українського законодавства, цю структуру потрібно б було називати "асоціацією". Тобто у даному випадку слово "корпорація" – це елемент назви, а не юридичне визначення форми об'єднання.

У недержавному секторі оборонного виробництва, який все ще є доволі вузьким, вже діють правила й структури, подібні до європейських і американських. Спочатку відкриті акціонерні товариства створювалися в оборонній промисловості України винятково з метою підготовки до приватизації. В умовах відсутності фондового ринку акціонування підприємства без його приватизації означало, насамперед, зміну керуючих структур (часто — просто назв) і введення більш прозорих правил ведення фінансової звітності.

Однак у випадку приватизації оборонні підприємства зазнавали достатньо глибоких змін, завдяки яким майже повністю позбувались рис радянської системи господарювання. Показовим є приклад ВАТ "Мотор-Січ", яке цілком перебуває в приватній власності. Це інтегроване підприємство було створене шляхом злиття 8 територіально розділених заводів в єдине підприємство, що налічує зараз 25 тис. працівників. На відміну від багатьох інших українських ВАТ, акції яких ви-

користувалися винятково для кадрового й фінансового контролю з боку власника (з метою організації більш складних фінансових схем) і не приносять безпосереднього прибутку, ВАТ "Мотор-Січ" регулярно виплачує дивіденди своїм акціонерам. В 2007 році підприємство здійснило успішні IPO на провідних фондових ринках, значно збільшивши свою капіталізацію. ВАТ "Мотор-Січ" цілком можна назвати корпорацією в англосаксонському трактуванні цього терміна. Однак поки що це є швидше виключенням з правил, ніж правилом.

В сучасній Україні, як колись в СРСР, міністерства виконують приблизно ту саму роль, що й холдинги в європейських країнах і США — вони забезпечують кадровий і фінансовий контроль від імені власника, у даному випадку держави. Тобто, міністерства можна розглядати як своєрідні холдинги. Таких міністерств — власників оборонних підприємств — в Україні три: Міністерство промислової політики (Мінпромполітики), Національне космічне агентство (НКАУ), Міністерство оборони (МО).

За українським законодавством власником (але не обов'язково управлінцем) усього державного майна є Фонд державного майна (ФДМ). Ця структура досить вправно продає державне майно, але не вміє ним управляти. Спеціальне дослідження, проведене Рахунковою палатою Парламенту, показало, що ФДМ не вміє ефективно розпоряджатися державними пакетами акцій, з чого було зроблено висновок, що акціонерні товариства, в яких держава є основним власником і які не передбачаються до продажу, доцільно також передавати в управління профільним міністерствам. Тому казенні, державні й багато акціонерних товариств передаються в управління профільним міністерствам.

Основні оборонні потужності зосереджені в Мінпромполітики. В управлінні цього міністерства перебуває приблизно 110 оборонних підприємств, включаючи близько 35 КБ і НДІ. В основному, це підприємства, зареєстровані як ДП (державні підприємства). Меншу частину становлять казенні підприємства. Їх близько 15. Найменшу групу

складають відкриті акціонерні товариства (ВАТ) і державні акціонерні холдингові компанії (ДАХК). На оборонних підприємствах Мінпромполітики працює близько 190 тис чоловік

Концерн "Авіація України", до якого передано основні авіаційні підприємства Мінпромполітики, переведений у підпорядкування Кабінету Міністрів, але залишається в оперативному управлінні Мінпромполітики. Імовірно, в майбутньому його буде перетворено у ДАХК або НАК і частково приватизовано.

Слід пам'ятати, що Мінпромполітики управляє від імені держави також великою кількістю інших, не пов'язаних з воєнним виробництвом, підприємств.

Основні ремонтні заводи перебувають в управлінні Міністерства оборони. На сьогодні їх налічується близько 40 і це число швидко скорочується в результаті структурних реформ і приватизації. В 2005 році вони були передані до трьох концернів: "Техвоєнсервіс" (ремонт бронетанкової та автомобільної техніки), "Авіавоєнремонт" (ремонт літаків і вертольотів), "Воєнремсервіс" (ремонт засобів ППО, радіоелектронного обладнання та флоту). Ці концерни залишилися в управлінні МО. Зараз на них працює близько 20 тис чоловік.

Крім ремонтних заводів, МО управляє низкою інших господарчих суб'єктів, у тому числі, артилерійськими арсеналами, які мають власні виробничі потужності для обслуговування й утилізації боєприпасів і ракет.

В управлінні НКАУ перебуває 27 підприємств, у тому числі 7 НДІ й КБ, 13 заводів і 7 спеціалізованих підприємств. За формою реєстрації 17 підприємств є ДП, ще 10 — ВАТ, у тому числі ДАХК. Ці підприємства відносять до сфери військового виробництва досить умовно, оскільки останні 15 років військову продукцію вони не випускали, за винятком того, що КБ "Південне" і ВО "Південмаш" забезпечували гарантійне обслуговування стратегічних ракетних комплексів Росії, а ВО ПХЗ здійснював утилізацію ракетного палива й боєприпасів. Проте, якщо буде розпочате виробництво тактичних ракет для Збройних Сил України (передбачене планами військової реформи й технічного пере-

озброєння), значна частина цих підприємств знову буде залучена до військового виробництва. На підприємствах НКАУ працює близько 40 тис. чоловік.

Коли держава є міноритарним акціонером оборонного підприємства, державний пакет акцій передається в управління Фонду державного майна. У таких випадках мова йде про перехідний стан у процесі приватизації. У безпосередньому управлінні ФДМ перебувають пакети акцій лише кількох оборонних компаній, які рано чи пізно мають бути продані. Найцінніший на сьогодні пакет — 15 % акцій суднобудівного підприємства ВАТ "Ленінська кузня". Це підприємство розташоване у межах міста Києва, де дуже висока ціна на землю, і у випадку остаточної приватизації його виробничі потужності будуть, імовірно, перенесені на південь України, а територія, що звільниться, буде використана власниками заводу для інших цілей. У випадку ухвалення відповідного рішення історія може повторитися з суднобудівною компанією ВАТ "ФСК Море", яке розташоване в Криму. На сьогодні його акціями управляє Мінпромполітики, але у випадку ухвалення рішення про приватизацію, вони мають бути передані Фонду державного майна.

Належність тих або інших підприємств до оборонної промисловості не має чітких критеріїв. Тому наведені вище оцінки загальної кількості оборонних підприємств і їхнього розподілу за відомствами не можуть вважатися абсолютно точними. Значною мірою — це загальноприйнята умовність. Ніяких законів, які б відносили те або інше підприємство до числа оборонних, немає. На сьогодні створюється реєстр оборонних підприємств, але на практиці він все ще не існує.

У цілому, можна виділити кілька ознак, які в сукупності дозволяють вважати підприємство оборонним. По-перше, в минулому або зараз воно має бути пов'язане з розробкою, виробництвом, ремонтом або утилізацією озброєнь і військової техніки. По-друге, оборонні підприємства у своїй більшості мають юридично закріплений статус стратегічних (однак стратегічними можуть бути не тільки оборонні підприємства), що накладає обмеження на зміну структури їхньої власності. По-третє, у структурі оборонних підприємств традиційно є представ-

ництва Міністерства оборони (так звані "представництва замовника"). По-четверте, оборонні підприємства мають статус режимних, що означає наявність у них ліцензії на роботу з державною таємницею, і, відповідно, вони мають у своєму складі структури, які забезпечують спеціальний режим безпеки.

За сукупністю цих, не завжди жорстких, ознак до оборонної промисловості віднесено ті або інші підприємства Мінпромполітики, МО, НКАУ й ФДМ. У сукупності вони не утворюють будь-якого інтегрованого комплексу з єдиним центром управління. Швидше це конгломерат підприємств, на який поширюється дія низки специфічних правил, які не застосовуються до інших секторів економіки України.

1.2. Законодавча база

Законодавство в сфері оборонного виробництва в Україні можна розділити на кілька груп. Першу групу складають універсальні закони й нормативні акти, які або містять окремі норми, що стосуються безпосередньо оборонного виробництва, або у своїй сукупності дозволяють регламентувати це виробництво як самостійну галузь промисловості. До них належать "Господарський кодекс України", закон "Про ліцензування певних видів господарської діяльності", закон "Про державну таємницю". Разом ці закони можна визначити як "пострадянські". Вони відображують той етап державного будівництва, коли старі радянські закони адаптувалися до умов незалежності.

Друга група — законодавство, яке регламентує державні замовлення на виробництво озброєнь і військової техніки. Насамперед, мова йде про закон "Про державне оборонне замовлення" та про низку постанов Уряду, які уточнюють його зміст. Часто цей закон розглядають як "ядро" законодавства в сфері оборонного виробництва, але через невеликі обсяги державних оборонних замовлень (держоборонзамовлень) у порівнянні з експортом, до цього часу ним мало що регулювалося. Незважаючи на систематичні зусилля останніх років кардинально збільшити держоборонзамовлення, постійна політична нестабільність перешкоджає організації своєчасного розподілу навіть вже передбачених бюджетних коштів. З іншого боку, можливо проблемною є сама ідея цього законодавства, яка полягає в тому, щоб замість виокремлювати держоборонзамовлення в окремі консолідовані статті бюджету, по-новому формувати його на рівні Уряду шляхом виділення коштів з інших різномірних бюджетних статей вже після затвердження бюджету. Це перетворює формування держоборонзамовлення на свого роду "вторинний" бюджетний процес, який є занадто довгим за часом і занадто складним за організацією.

Третя група — законодавство, яке регламентує експортно-імпортні операції. Ця група являє собою найбільш цілісну й взаємоузгоджену

систему законів і актів, що являють собою результат імплементації міжнародних зобов'язань України в сфері нерозповсюдження та контролю над озброєннями. Основними серед них є закони "Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання", "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій" і ціла група положень, затверджених постановами Уряду, які регламентують практично всі аспекти міжнародної передачі військової продукції. В цілому, наявність цього законодавства дозволяє стверджувати, що в Україні існує достатньо надійна за міжнародними мірками система експортно-імпортного контролю. Однак ця система через свою складність має мало спільного з інтересами бізнесу.

Четверта група — законодавство, яке регулює корпоративні права, у тому числі держави. Вона являє собою звід універсальних законів, які регулюють всі сфери господарської діяльності в Україні й повною мірою поширюються на ті оборонні підприємства, які пройшли етап акціонування. До цих нормативно-правових актів належать "Цивільний кодекс України", закони "Про цінні папери та фондовий ринок", "Про холдингові компанії", "Про управління об'єктами державної власності". Ця група законів виглядає найбільш сучасною і такою, що найдинамічніше розвивається. Останнє пояснюється тим, що українська еліта вкрай зацікавлена у підвищенні капіталізації національної економіки й розглядає розвиток внутрішнього фондового ринку й вихід на світові фондові ринки як основні інструменти досягнення цієї мети.

П'ята група — законодавство про приватизацію й структурні реформи. Законодавство в цій сфері стосується всіх сфер виробництва, але містить і достатньо чіткі норми щодо особливостей реформування й приватизації саме оборонних підприємств. До цієї групи можна віднести закони "Про приватизацію державної власності", "Про приватизацію невеликих державних підприємств (малої приватизації)", "Державну програму приватизації", "Перелік об'єктів права державної вла-

сності, що не підлягають приватизації", а також всі підзаконні акти, прийняті на їх виконання.

Шоста група — законодавство, яке регламентує реалізацію окремих пріоритетних напрямів оборонного виробництва. На практиці воно має вигляд програм різного рівня. На сьогодні діє "Загальнодержавна програма створення військово-транспортного літака Ан-70 та його закупівлі за державним оборонним замовленням" і "Загальнодержавна (національна) космічна програма", затверджені на рівні законів. Очікує прийняття програма утилізації на 2008-2017 роки. Низка інших важливих напрямів, такі як створення національного корвета й оперативно-тактичного ракетного комплексу, оформлені у вигляді відомчих програм або програм реформування Збройних Сил. Ці програми не публікуються, оголошується тільки про їх існування та основні цілі. Максимально доступну інформацію з цього приводу надає Міністерство оборони у своїх щорічних "білих книгах".

Сьома група — це нове законодавство, яке розробляється або з ініціативи господарюючих суб'єктів, або на підставі політичних рішень. Влітку 2007 року Радою національної безпеки і оборони було ухвалене рішення про розроблення цілої групи нових законів у сфері оборонної промисловості. Багато з них відбивають інтереси політичних еліт, але є й закони, в яких зацікавлені передусім підприємства. Насамперед це стосується офсетного законодавства. Робота щодо цього здійснюється за двома напрямами: створення умов для пропозицій офсетних пакетів при просуванні української військової продукції на світових ринках і розробка офсетного законодавства на випадок імпорту. В останньому випадку, ймовірно, значною мірою буде запозичене законодавство східноєвропейських країн.

Розглянемо ці групи законів детальніше.

Законодавство, що регламентує оборонне виробництво

Закон "Про підприємництво"¹. - На сьогодні діє тільки стаття 4 цього закону. Інші втратили чинність на підставі прийняття "Господарського

¹ Закон України "Про підприємництво" № 698-XI від 7 лютого 1991 року, редакція від 16 березня 2006 року

кодексу України". Проте саме з цієї одної діючої статті закону, який втратив чинність, зазвичай починають розгляд законодавства в сфері оборонного виробництва в Україні. Справа в тому, що ця стаття вводить обмеження на певні види виробництва у вигляді встановлення державної монополії. Раніше державна монополія поширювалася на все оборонне виробництво. Сьогодні монополія зберігається на космічну діяльність (інші чинні обмеження не пов'язані з оборонним виробництвом). Відповідна частина зазначеної статті має такий вигляд: *"... Діяльність, пов'язана із... розробленням, випробуванням, виробництвом та експлуатацією ракет-носіїв, у тому числі з їх космічними запусками із будь-якою метою може здійснюватися тільки державними підприємствами та організаціями ... "*. Таким чином, цей закон дозволяє участь в оборонному виробництві підприємств різних форм власності.

"Господарський кодекс України"² — це основний документ, який регулює господарську діяльність в Україні. Він визначає сутність, види, правила господарської діяльності, роль держави, місцевого самоврядування, види господарюючих суб'єктів та їх об'єднань, майнові відносини між ними. Хоча цей документ досить новий, він спирається на застарілу радянську термінологію, мало сумісну з сучасним корпоративним законодавством, і містить багато положень, які відсилають до інших законів. Це робить його схожим скоріше не на кодекс, а на компіляцію застарілих законів (фактично, саме у такий спосіб його і було створено). Проте "Господарський кодекс України" є одним з юридичних "стовпів" організації будь-якої господарської діяльності, у тому числі, пов'язаної з обороною.

Закон "Про ліцензування певних видів господарської діяльності"³ має низку положень, що безпосередньо стосуються оборонної промисловості. Серед іншого, стаття 9, пункт 72-1, говорить, що ліцензуванню підлягають *"розроблення, виготовлення, реалізація, ремонт, модернізація та утилізація озброєння, військової техніки, військової зброї і*

² Господарський кодекс України, Закон України № 436-IV від 16 січня 2003 року, редакція від 11 березня 2007 року

³ Закон України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" № 1775-III від 1 червня 2000 року, редакція від 1 липня 2007 року

боєприпасів до неї". Закон встановлює загальну процедуру одержання ліцензій, але не містить переліків органів влади, що видають ліцензію, а також необхідних для цього документів, які наводяться в окремих підзаконних актах Уряду.

"Перелік органів ліцензування"⁴ був затверджений постановою Уряду. У пункті 14 визначено, що ліцензії на діяльність, пов'язану з виробництвом вибухових речовин, розробленням, виготовленням, реалізацією, ремонтом, модернізацією та утилізацією озброєнь, військової техніки, військового зброї і боєприпасів до неї, видає Міністерство промислової політики. Діяльність, пов'язана з виготовленням космічної техніки, ліцензується Національним космічним агентством.

"Перелік документів, які додаються до заявки про видачу ліцензії для окремого виду господарської діяльності"⁵ також затверджений постановою Уряду. У пункті 68 сказано, що крім спільних для всіх видів діяльності документів для одержання ліцензії на розроблення, виробництво, модернізацію та утилізацію озброєння і військової техніки необхідно представити документи, які підтверджують належну підготовку виробництва, наявність персоналу відповідної кваліфікації, отримання допуску до державної таємниці, документи про організацію перепусткового та внутрішньо-об'єктового режиму, про встановлення системи оповіщення про надзвичайні ситуації та про обслуговування рятувальними службами. Для здійснення діяльності, пов'язаної з утилізацією, необхідні також додаткові ліцензії на роботу з брухтом металів та іншими матеріалами.

Закон "Про державну таємницю"⁶ встановлює основні принципи, правила захисту державних секретів, види інформації, які можуть бути віднесені до державної таємниці (оборонне виробництво підпадає під

⁴ "Перелік органів ліцензування", затверджений постановою Кабінету Міністрів України № 1698 від 14 листопада 2000 року, редакція від 10 жовтня 2007 року

⁵ "Перечень документів, які додаються до заяви про видачу ліцензії для окремого виду господарської діяльності", затверджений постановою Кабінету Міністрів України №756 від 4 липня 2001 року, редакція від 10 жовтня 2007 року

⁶ Закон України "Про державну таємницю" № 3855-ХІІ від 21 січня 1994 року, редакція від 24 березня 2004 року

цей перелік), порядок надання допуску до державної таємниці організаціям і окремим громадянам. Він визначає основні організаційні заходи для організацій та підприємств, що здійснюють діяльність, пов'язану з держтаємницею. Встановлюється, що Служба безпеки України є уповноваженим державним органом, який надає допуск до держтаємниці й контролює дотримання режиму секретності. Конкретні переліки відомостей, що становлять державну таємницю, відповідно до цього закону, повинні визначатися в підзаконних актах уповноваженого органу. Для одержання ліцензії на право здійснювати діяльність, пов'язану з держтаємницею, закон вимагає створення на підприємстві спеціальних режимних органів, які координують свою роботу з СБУ, але фінансуються підприємством.

"Звід відомостей, які становлять державну таємницю"⁷ затверджується Службою безпеки України. Перелік містить найменування видів таємної інформації, назву органу, який має повноваження визначати категорію й максимальний термін таємності. В сфері оборонного виробництва секретними є дані про тактико-технічні характеристики озброєнь і військової техніки (за комплексом характеристик), мобілізаційні можливості їх виробництва, а також низка інших.

Законодавство, що регулює господарську діяльність в Україні, не містить визначення військової продукції, тобто переліку (опису) продукції, яка належить до озброєнь і військової техніки. Такі списки й описи містяться в законодавстві, яке регулює експортно-імпорتنі операції, але не внутрішнє виробництво. Це вкрай утруднює визначення того, які підприємства належать до оборонної промисловості. Одержання ліцензії та входження в бізнес за таких умов є досить складним завданням, особливо для невеликих компаній. Оскільки оборонне виробництво і доступ до державної таємниці (як і інші види обов'язкових дозволів) ліцензується різними органами влади, потенційний інвестор

⁷ "Звід відомостей, що становлять державну таємницю", затверджений наказом Служби безпеки України № 440 від 12 серпня 2005 року, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 17 серпня 2005 року за № 902/11182

може потрапити у глухий кут, коли для одержання однієї ліцензії необхідним є попереднє одержання іншої і навпаки. Крім того, одержання необхідних для оборонного виробництва ліцензій вимагає створення на підприємстві додаткових невиробничих підрозділів, видатки на які входять у собівартість продукції.

Законодавство, що регулює оборонне замовлення

Закон "Про закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти"⁸ встановлює загальні правила й процедури закупівель, які здійснюються від імені держави. Хоча цей закон містить положення про те, що він не регулює оборонне замовлення, однак спеціальні закони й підзаконні акти, що стосуються цієї сфери, широко посилаються на визначені в ньому правила та процедури.

Закон "Про державне оборонне замовлення"⁹ вважається основним законом, який регулює діяльність ОПК. За своєю суттю він є адаптацією закону "Про закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти" до сфери оборонного виробництва. Він визначає перелік органів державної влади, яким дозволяється здійснювати закупівлю озброєнь і військової техніки і дозволяє участь у державному оборонному замовленні підприємств всіх форм власності. Також він встановлює додаткові вимоги до підприємств, у тому числі щодо організації представництв замовника, і визначає заходи, які забезпечують обов'язковість розміщення і виконання державного оборонного замовлення. З приводу конкретних процедур цей закон відсилає до підзаконних актів.

"Порядок формування основних показників державного оборонного замовлення, розміщення та коригування обсягів поставки (закупівлі) продукції, виконання робіт, надання послуг за оборонним замовленням, а також контролю за його виконанням"¹⁰ затверджений пос-

⁸ Закон України "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти" № 1490-III від 22 лютого 2000 року, редакція від 2 серпня 2007 року

⁹ Закон України "Про державне оборонне замовлення" № 464-XIV від 3 березня 1999 року, редакція від 11 березня 2007 року

¹⁰ "Порядок формування основних показників державного оборонного замовлення, розміщення та коригування обсягів поставки (закупівлі) продукції, виконання робіт, надання послуг

тановою Уряду. Він визначає порядок і процедуру формування державного оборонного замовлення, а також основний орган влади, що регулює цей процес. Ним є Міністерство економіки. Основний зміст процедур полягає в забезпеченні централізованого контролю та розподілу коштів багатьох статей державного бюджету, які передбачають закупівлі в інтересах національної безпеки та оборони.

"Порядок вибору виконавців державного оборонного замовлення на поставку (закупівлю) продукції оборонного призначення, яка становить державну таємницю" ¹¹ також затверджується Урядом. Він визначає дві процедури вибору виконавців — шляхом конкурсу й шляхом конкурентних переговорів.

Закон "Про державний матеріальний резерв" ¹² регулює діяльність системи державного резерву та порядок його формування. Він визначає уповноваженого замовника й порядок закупівель для формування державного резерву.

Формування державного оборонного замовлення здійснюється паралельно з формуванням державного бюджету. Ці два процеси достатньо автономні й організовані так, що розподіл видатків держбюджету за статтями не відповідає статтям державного оборонного замовлення. Та або інша стаття видатків державного бюджету може містити як кошти, що розподіляються через процедуру оборонного замовлення, так і всі інші. Досвід багатьох років свідчить, що "вичленовування" з держбюджету державного оборонного замовлення і його розподіл між виконавцями займає більше половини фінансового року і регулярно спричиняє ситуацію, коли підприємства просто не встигають освоїти

за оборонним замовленням, а також контролю за його виконанням", затверджений постановою Кабінету Міністрів України № 2244 від 9 грудня 1999 року, редакція від 15 серпня 2007 року

¹¹ "Порядок вибору виконавців державного оборонного замовлення на поставку (закупівлю) продукції оборонного призначення, яка становить державну таємницю", затверджений постановою Кабінету Міністрів України № 2244 від 9 грудня 1999 року, редакція від 15 серпня 2007 року

¹² Закон України "Про державний матеріальний резерв" № 51/97-ВР від 24 січня 1997 року, редакція від 11 березня 2007 року

одержувані наприкінці року кошти, навіть коли вони є. У результаті державне оборонне замовлення дуже рідко виконується. Участь у виконанні державного оборонного замовлення, як правило, передбачає утворення на підприємстві представництв замовника військової продукції, фінансування яких включається в собівартість продукції.

Законодавство, що регулює експортно-імпортні операції

Законом "Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання"¹³ встановлюється, що, по-перше, передача військових товарів повинна ліцензуватися спеціальним органом влади, по-друге, мають існувати списки товарів, які підлягають ліцензуванню, і по-третє, підприємствам, що здійснюють експорт та імпорт таких товарів, необхідно здійснити низку організаційних заходів, насамперед щодо організації внутрішньої системи контролю. За цим законом має контролюватися не тільки передача товарів, але й пов'язана з нею діяльність, наприклад, ведення переговорів.

Законом "Про державне регулювання діяльності в сфері трансферу технологій"¹⁴ вводиться централізована система контролю передачі технологій. На відміну від передачі товарів, передача технологій наявності спеціальних ліцензій не вимагає. Замість цього необхідно мати дозвіл на укладання окремих договорів про трансфер технологій. Всі такі договори реєструються.

"Порядок здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення"¹⁵ затверджений постановою Уряду. Основною частиною цього документа є докладний "Пере-

¹³ Закон України "Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання" № 549-IV від 20 лютого 2003 року, редакція від 20 лютого 2003 року

¹⁴ Закон України "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій" № 143-V від 14 вересня 2006 року, редакція від 6 жовтня 2006

¹⁵ "Порядок здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення", затверджений постановою Кабінету Міністрів України № 1807 від 20 листопада 2003 року, редакція від 1 вересня 2007 року

лік товарів військового призначення, міжнародні передачі яких підлягають державному контролю". Перелік містить опис товарних позицій, їх міжнародний і внутрішній код. Він є імплементацією в національному законодавстві всіх міжнародних режимів нерозповсюдження та контролю над озброєнням, в яких бере участь Україна. Його зміст і класифікація позицій відповідає правилам, що існують у межах Вайсенарських домовленостей.

"Порядок здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів подвійного використання" ¹⁶ затверджений Урядом. Основною частиною цього документа є докладний "Перелік товарів подвійного використання, які можуть бути використані для створення звичайних видів озброєнь, військової і спеціальної техніки". Зміст цього документа і його завдання аналогічні "Порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення".

"Положення про порядок державного контролю за проведенням переговорів, пов'язаних з укладенням зовнішньоекономічних договорів (контрактів) про здійснення міжнародних передач товарів військового призначення та подвійного використання" ¹⁷ затверджений Урядом. Цим документом контроль держави поширюється на процес ведення переговорів. Специфіка контролю переговорів полягає в тому, що вони не вимагають ліцензії, а тільки дозволу. Якщо компанія, зацікавлена в переговорах, не має допуску до держтаємниці, вона має вести переговори через "Укрспецекспорт". Крім того, для одержання дозволу на ведення переговорів необхідним є позитивне рішення мініс-

¹⁶ "Порядок здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів подвійного використання", затверджений постановою Кабінету Міністрів України № 86 від 28 січня 2004 року, редакція від 17 жовтня 2007 року

¹⁷ "Положення про порядок державного контролю за проведенням переговорів, пов'язаних з укладенням зовнішньоекономічних договорів (контрактів) про здійснення міжнародних передач товарів військового призначення та подвійного використання", затверджене постановою Кабінету Міністрів України № 125 від 4 лютого 1998 року, редакція від 12 липня 2006 року

терства, до сфери управління якого належить підприємство. Таким чином накладається неявне обмеження на ведення міжнародних переговорів недержавними компаніями, які не належать до міністерств.

"Положення про Державну службу експортного контролю України" існує в двох варіантах, один з яких затверджений Президентом ¹⁸, другий — Урядом ¹⁹. В обох редакціях цей документ визначає, що органом державної влади, який здійснює ліцензування експортно-імпортних операцій, є Державна служба експортного контролю України (Держекспортконтроль). Визначається статус цієї служби як спеціального органу центральної влади. Урядовий варіант положення про Держекспортконтроль відрізняється з президентським тільки порядком призначення керівника (у цьому варіанті Урядом, а не Президентом). Оскільки урядова постанова щодо цього не оскаржена Президентом, можна вважати, що він погодився з такою зміною. Однак за законом "Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання", цією діяльністю має керувати Президент, відтак урядовий варіант суперечить цьому закону. У базі даних законодавства України обидва варіанти зазначеного положення зареєстровані як чинні.

"Положення про порядок надання суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності повноважень на право здійснення експорту, імпорту товарів військового призначення та товарів, які містять відомості, що становлять державну таємницю" ²⁰ затверджується урядом і являє собою основний документ, що регламентує одержання ліцензій Держекспортконтролю на міжнародну торгівлю товарами військового призначення

¹⁸ "Положення про Державну службу експортного контролю України", затверджене Указом Президента України № 342/2002 від 17 квітня 2002 року, редакція від 15 червня 2007 року

¹⁹ "Положення про Державну службу експортного контролю України", затверджене постановою Кабінету Міністрів України № 830 від 13 червня 2007 року, редакція від 13 червня 2007 року

²⁰ "Положення про порядок надання суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності повноважень на право здійснення експорту, імпорту товарів військового призначення та товарів, які містять відомості, що становлять державну таємницю", затверджене постановою Кабінету Міністрів України N 838 від 8 червня 1998 року, редакція від 1 вересня 2007 року

та подвійного використання. Ним передбачено, що ліцензія видається на певний строк. Процес її одержання має вкрай складну процедуру і вимагає великої кількості попередніх ліцензій і сертифікатів. До того ж він ніяк не враховує наявності або відсутності у підприємства ліцензії на військове виробництво, яке видається Міністерством промислової політики (хоча вимагає тих же документів). Більше того, для звернення в Держекспортконтроль за ліцензією на експорт-імпорт підприємству треба мати сертифікат того ж Держекспортконтролю щодо відповідності встановленим вимогам внутрішньої служби експортного контролю підприємства.

"Положення про порядок надання гарантій та здійснення державного контролю за виконанням зобов'язань щодо використання у заявлених цілях товарів, які підлягають державному експортному контролю" ²¹ затверджується Урядом і є інструкцією про одержання сертифіката, необхідного для звернення до Держекспортконтролю з метою одержання ліцензії на здійснення експорту-імпорту військової продукції.

"Положення про порядок проведення експертизи в галузі експортного контролю" ²² затверджується Урядом і являє собою інструкцію, яка регламентує один із етапів одержання ліцензії на експорт-імпорт військової продукції.

Постанова Уряду "Про надання суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності повноважень на право здійснення експорту, імпорту товарів військового призначення та товарів, які містять відомості, що становлять державну таємницю" ²³ містить перелік підприємств, які мають на

²¹ "Положення про порядок надання гарантій та здійснення державного контролю за виконанням зобов'язань щодо використання у заявлених цілях товарів, які підлягають державному експортному контролю", затверджене постановою Кабінету Міністрів України № 920 від 27 травня 1999 року, редакція від 25 травня 2006 року

²² "Положення про порядок проведення експертизи в галузі експортного контролю", затверджене постановою Кабінету Міністрів України № 767 від 15 липня 1997 року, редакція від 1 вересня 2007 року

²³ Постанова Кабінету Міністрів України "Про надання суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності повноважень на право здійснення експорту, імпорту товарів військового призна-

даний момент право експортно-імпортних операцій із зазначенням їх виду, а також встановлює особливі повноваження Укрспецекспорту у цій сфері.

Указом Президента "Про розмежування повноважень центральних органів виконавчої влади у сфері військово-технічного співробітництва з іноземними державами"²⁴ уточнюються повноваження й завдання органів державної влади, залучених до здійснення державного контролю за міжнародними передачами військової продукції. У цьому документі повторюються основні положення перелічених вище законів щодо міжнародної торгівлі зброєю.

"Митний тариф України"²⁵ містить українську класифікацію товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД) із зазначенням імпортних мит за кожною категорією. Ця класифікація ідентична тій, що використовується в Росії та інших країнах СНД. На неї посилаються "Перелік товарів військового призначення, міжнародні передачі яких підлягають державному контролю" і "Перелік товарів подвійного використання, які можуть бути використані для створення звичайних видів озброєнь, військової і спеціальної техніки". До військової продукції належать групи 36, 93, частина групи 87 і деякі інші позиції, для яких, як і для інших товарів, вводяться імпортні мита (хоча Україна військову продукцію практично не імпортує).

Система контролю міжнародної торгівлі військовою продукцією добре продумана, але вона вкрай складна для організації міжнародної кооперації. Процедура одержання ліцензій можуть пройти тільки великі компанії, які мають лобістів у владі. Одержання ліцензії на міжнародну торгівлю передбачає створення на підприємстві системи вну-

чення та товарів, які містять відомості, що становлять державну таємницю" № 1228 від 12 липня 1999 року, редакція від 31 жовтня 2007 року

²⁴ Указ Президента України "Про розмежування повноважень центральних органів виконавчої влади у сфері військово-технічного співробітництва з іноземними державами" № 276/2002 від 20 березня 2002 року, редакція від 30 листопада 2004 року

²⁵ Митний тариф України, затверджений Законом України № 2371-III від 5 квітня 2001 року, редакція від 1 грудня 2005 року

трішнього експортного контролю, забезпечення діяльності якої входить у собівартість продукції.

Законодавство, що регулює корпоративні права

Законом "Про управління об'єктами державної власності"²⁶ визначаються суб'єкти і об'єкти управління державною власністю, докладно регламентується управління акціями, що належать державі. Суб'єктами можуть бути Уряд, Фонд державного майна, органи центральної влади, державні холдингові компанії. Держава може управляти об'єктами власності як безпосередньо, так і через уповноважених представників (коли має частку у корпоративній власності).

"Порядок формування та реалізації дивідендної політики держави"²⁷, затверджений постановою Уряду, встановлює процедуру нарахування дивідендів з державних часток у корпоративній власності на виконання закону "Про управління об'єктами державної власності".

Закон "Про холдингові компанії в Україні"²⁸ визначає основи функціонування холдингових компаній, у тому числі, державних холдингових компаній, які можуть виступати суб'єктами управління державною власністю.

Закон "Про господарчі товариства"²⁹ є застарілим, але все ще чинним законом, який регулює створення, діяльність і ліквідацію акціонерних товариств. На заміну йому очікується прийняття нового закону "Про акціонерні товариства".

"Цивільний кодекс України"³⁰ регулює майнові відносини між громадянами, включаючи їх власність в акціонерних товариствах.

²⁶ Закон України "Про управління об'єктами державної власності" № 185-V від 21 вересня 2006 року, редакція від 21 вересня 2006 року

²⁷ "Порядок формування та реалізації дивідендної політики держави", затверджений постановою Кабінету Міністрів України № 702 від 12 травня 2007 року

²⁸ Закон України "Про холдингові компанії в Україні" № 3528-IV від 15 березня 2006 року, редакція від 15 березня 2006 року

²⁹ Закон України "Про господарські товариства" № 1576-XII від 19 вересня 1991 року, редакція від 20 червня 2007 року

³⁰ Цивільний кодекс України, Закон України № 435-IV 16 січня 2003 року, редакція від 14 червня 2007 року

Закон "Про цінні папери та фондовий ринок"³¹ є базовим законом, що визначає функціонування фондового ринку.

Законом "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні"³² встановлюється, що практично всі види діяльності, пов'язані з обігом цінних паперів, підлягають ліцензуванню, визначаються повноваження Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку як самостійного центрального органу влади.

Закон "Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні"³³ визначає діяльність всіх учасників депозитарної системи, у тому числі діяльність банків щодо збереження та обігу цінних паперів.

Документ "Принципи корпоративного управління"³⁴ являє собою інструкцію головного регулювального органу в галузі корпоративного управління, яким є Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку, щодо розв'язання питань, неурегульованих чинним законодавством. Він є тимчасовою заміною розробленого цією ж комісією закону "Про акціонерні товариства", що очікує на розгляд в Парламенті.

Законом "Про режим іноземного інвестування"³⁵ надаються гарантії іноземним інвесторам і визначається, що іноземні інвестиції не обкладаються митними зборами.

"Перелік підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки країни"³⁶ затверджується Урядом і є документом, що

³¹ Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок", № 3480-IV від 23 лютого 2006 року, редакція від 23 лютий 2006 року

³² Закон України "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" № 448/96-ВР від 30 жовтня 1996 року, редакція від 12 травня 2006 року

³³ Закон України "Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні" № 710/97-ВР від 10 грудня 1997 року, редакція від 20 червня 2007 року

³⁴ "Принципи корпоративного управління", затверджені рішенням Державної комісії України з цінних паперів та фондового ринку 11 грудня 2003 року № 54

³⁵ Закон України "Про режим іноземного інвестування" № 93/96-ВР від 19 березня 1996 року, редакція від 11 червня 2003 року

³⁶ "Перелік підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави", затверджений постановою Кабінету Міністрів України № 1734 від 23 грудня 2004 року, редакція від 8 грудня 2006 року

постійно модифікується (мінімум раз на рік) у відповідності до затверджених критеріїв, одним з яких є приналежність підприємства до виробництва основних видів озброєнь і військової техніки. Список місць підприємства всіх форм власності й широко використовується в українському законодавстві для введення спеціальних процедур управління та охорони. Жодні суттєві рішення щодо цих підприємств не можуть бути ухвалені без дозволу Уряду.

Законодавство в галузі управління й корпоративних прав динамічно розвивається. Очікується, що незабаром воно буде відповідати європейському. Акціонування оборонних підприємств автоматично переводить їх у сферу дії більш сучасних законів і дає імпульс розвитку. Певною проблемою залишається питання управління державною часткою власності. В Україні права управління держвласністю мають практично всі органи влади. Фонд державного майна є органом, який передусім продає державну власність, але він мало залучається до управління нею. За загальним переконанням, ФДМ не в змозі забезпечити ефективне управління, тому більшість підприємств перебуває в управлінні міністерств і відомств. Це призводить до надмірного ускладнення структури центральних органів влади, які мають не тільки виробляти політику, ліцензувати та сертифікувати господарську діяльність, але й здійснювати безпосереднє управління підприємствами. Головним чином, це стосується саме оборонного виробництва, яке переважно перебуває у державній власності.

Законодавство, що регулює процес приватизації

Закон "Про приватизацію державного майна"³⁷ є документом, відповідно до якого в Україні здійснювалася приватизація, що забезпечила появу великого капіталу. Ним визначається державний орган, який забезпечує процес приватизації, і встановлюється процедура передачі йому державної власності, що перебуває в розпорядженні інших органів влади для наступної приватизації, — це Фонд державного майна. Закон вимагає великої кількості додаткових нормативних документів,

³⁷ Закон України "Про приватизацію державного майна" № 2163-XII від 4 березня 1992 року, редакція від 20 червня 2007 року

зокрема, державної програми приватизації, і встановлює істотні обмеження на приватизацію об'єктів, пов'язаних з безпекою і обороною. Він фактично забороняє приватизацію оборонних підприємств без їх конверсії та припинення виробництва військової продукції, в результаті чого переважна частина діючих в Україні оборонних підприємств перебуває у державній власності. З урахуванням того, що з 2005 року українське законодавство дозволяє оборонне виробництво на приватних підприємствах, ця норма виглядає застарілою.

Законом "Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)" ³⁸ встановлюються спрощені процедури приватизації невеликих підприємств.

Документом, який визначає порядок підготовки до приватизації й саму процедуру приватизації об'єктів державної власності є "Державна програма приватизації" ³⁹. Така програма повинна прийматися на певний термін і діяти до прийняття нової. Однак оскільки у цьому документі містяться тільки інструкції, а конкретний перелік підприємств для приватизації відсутній, він модернізується без істотної переробки. На сьогодні продовжує діяти попередня програма (на 2000-2002 роки), а ухвалення прийнятої за основу програми на 2007-2009 роки не відбулося. Конкретні ж переліки для приватизації встановлюються Урядом щороку при підготовці державного бюджету.

"Порядок відчуження об'єктів державної власності" ⁴⁰ затверджується урядом і являє собою інструкцію, що регулює продаж державними підприємствами частини власності, що їм належить. Цей процес відрізняється від приватизації тим, що продавцем виступає не Фонд державного майна, а саме підприємство. До того ж мова йде про приватизацію власності, не потрібної підприємству для його основної господарської діяльності.

³⁸ Закон України "Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)" № 2171-ІІІ від 6 березня 1992 року, редакція від 20 червня 2007 року

³⁹ "Державна програма приватизації", затверджена Законом України № 1723-ІІІ від 18 травня 2000 року, редакція від 14 січня 2006 року

⁴⁰ "Порядок відчуження об'єктів державної власності", затверджений постановою Кабінету Міністрів України № 803 від 6 червня 2007 року

"Порядок списання об'єктів державної власності"⁴¹ затверджується Урядом і є інструкцією, яка регулює списання з балансу державного підприємства частини власності, що йому належить, але втратила для нього цінність.

"Перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації"⁴² затверджується Парламентом на рівні закону і регулярно оновлюється. На сьогодні у цьому списку близько 1 300 підприємств, у тому числі більше 100 оборонних.

Законодавство, що регулює процес реформування

"Державна програма реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу на період до 2010 року"⁴³, затверджена постановою Уряду, є на сьогодні єдиною діючою програмою реформування оборонної промисловості. Цей документ має швидше ретроспективний, ніж програмний зміст, і не містить економічного обґрунтування. В програмі не йдеться про конкретні підприємства і про шляхи їх реформування, проте вона вимагає прийняття щорічних планів дій. Такі плани приймаються, але вони не мають практичних наслідків. Незадовільний стан справ щодо цього став предметом розгляду на Раді національної безпеки і оборони влітку 2007 року.

"Загальнодержавна (національна) космічна програма на 2003-2007 роки"⁴⁴, затверджена на рівні закону Парламентом, і є докладною й змістовною програмою діяльності підприємств Національного космічного агентства із зазначенням основних проектів, їх фінансування й виконавців. Цей документ не містить планів щодо структурних перетворень галузі.

⁴¹ "Порядок списання об'єктів державної власності", затверджений постановою Кабінету Міністрів України № 1314 від 8 листопада 2007 року, редакція від 8 листопада 2007 року

⁴² "Перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації", затверджений Законом України № 847-XIV від 7 липня 1999 року, редакція від 1 лютого 2007 року

⁴³ "Державна програма реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу на період до 2010 року", затверджена постановою Кабінету Міністрів України № 423 від 31 березня 2004 року

⁴⁴ "Загальнодержавна (національна) космічна програма на 2003-2007 роки", затверджена Законом України № 203-IV від 24 жовтня 2002 року

"Концепція Загальнодержавної космічної програми на 2007-2011 роки"⁴⁵ є концепцією космічної програми на наступний період, яка містить плани наукових досліджень і виробництва, але не структурних реформ.

"Концепція Державної програми утилізації звичайних видів боєприпасів, непридатних для подальшого використання і зберігання, на 2007-2017 роки"⁴⁶ містить стислий виклад програми всеосяжної утилізації надлишкових боєприпасів і ракет. Програму розроблено ще у 2005 році тому, але дотепер не прийнято. Вона є закритим документом, тому опубліковані тільки її основні параметри. Причиною затримки офіційного затвердження програми, швидше за все, є нерозв'язаність організаційних питань щодо порядку проходження фінансових потоків на її виконання.

"Загальнодержавна програма створення військово-транспортного літака Ан-70 та його закупівлі за державним оборонним замовленням"⁴⁷ затверджена на рівні закону Парламентом і являє собою короткий документ, який містить загальну оцінку вартості програми, включаючи закупівлю двох літаків (близько \$ 200 млн), зобов'язує Міністерство оборони закупити цей літак, а підприємства авіаційної промисловості — завершити розробку та запустити його виробництво. Державним бюджетом у рамках витрат Міноборони щороку передбачаються видатки за цією програмою.

Таким чином, Україна все ще не має продуманих програм реформування оборонної промисловості. Основні зусилля спрямовуються на лобіювання тих або інших проектів за рахунок держбюджету та на пе-

⁴⁵ "Концепція Загальнодержавної космічної програми на 2007-2011 роки" , схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України № 306-р від 31 травня 2006 року

⁴⁶ "Концепція Державної програми утилізації звичайних видів боєприпасів, непридатних для подальшого використання і зберігання, на 2006-2017 роки", схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України № 501-р від 28 вересня 2006 року

⁴⁷ "Загальнодержавна програма створення військово-транспортного літака Ан-70 та його закупівлі за державним оборонним замовленням" , затверджена Законом України № 1462-IV від 5 лютого 2004 року, редакція від 05.02.2004

рерозподіл повноважень центральних органів влади щодо управління основними фондами й фінансовими потоками.

В 2007 році відбулося засідання Ради національної безпеки і оборони, на якому прийняте "Рішення Ради національної безпеки й оборони "Про хід реалізації Державної програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу на період до 2010 року" ⁴⁸. Цей документ містить вимогу розробити протягом 2008 року законодавство, яке визначатиме:

- забезпечення прав господарюючих суб'єктів всіх форм власності щодо володіння, використання і розпорядження озброєнням і військовою технікою;
- застосування офсетних (компенсаційних) схем при імпорті товарів військового призначення та подвійного використання в інтересах національної безпеки і оборони;
- забезпечення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій у вітчизняний оборонно-промисловий комплекс та надання гарантій щодо їх захисту;
- застосування механізму поставок озброєння та військової техніки у лізинг, кредит, у залік державного боргу, на безоплатній основі;
- забезпечення державного регулювання у сфері оборонного виробництва.

Також передбачається розроблення й затвердження "Стратегії розвитку оборонно-промислового комплексу України" та розроблення нового варіанту "Державної програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу на період до 2010 року".

На сьогодні різні органи державної влади одержали відповідні завдання щодо розробки відповідних законів.

Крім того, близька до завершення робота над законом "Про акціонерні товариства" ⁴⁹, здійснюється розроблення закону "Про військо-

⁴⁸ Рішення Ради національної безпеки та оборони "Про хід реалізації Державної програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу на період до 2010 року", введене в дію Указом Президента N 721/2007 від 20 серпня 2007 року

⁴⁹ Проект Закону України "Про акціонерні товариства" № 3177 від 15.02.2007, прийнятий у першому читанні 15 травня 2007 року

во-технічне співробітництво України з іноземними державами"⁵⁰, зареєстровано проект закону про внесення змін до закону "Про державне оборонне замовлення"⁵¹, завдяки яким в Україні має з'явитись законодавче регулювання застосування офсетних схем при закупках іноземних озброєнь та військової техніки.

⁵⁰ Проект Закону України "про військово-технічне співробітництво з іноземними державами" № 2388, зареєстрований 20 жовтня 2006 року

⁵¹ Проект Закону про внесення змін до Закону України "Про державне оборонне замовлення" № 1208, зареєстрований 13 грудня 2007 року

І.3. Досвід, сучасний стан і перспективи реформування ОПК України

Після розпаду СРСР Україна не здійснювала різких структурних змін в оборонній промисловості. Примусово підприємства не закривалися, й працівників не звільняли. Замість цього проводилась політика природної конверсії: підприємства одержували мінімальне бюджетне фінансування для виплати зарплати, яка фактично була допомогою з безробіття, оскільки ніякої продукції держава цим підприємствам не замовляла. Такий стан речей спричиняв стихійне звільнення працівників, за результатами якого регулярно здійснювалося скорочення штатів. При цьому підприємствам було надане право самостійно шукати замовлення. Виживали, природно, тільки ті, які знаходили джерела фінансування поза межами державного бюджету, інші ж після поступової втрати виробничої бази і персоналу закривались.

Період стихійного реформування тривав до кінця минулого століття. Оскільки підприємства опинилися на самоті, їхні директори й керівники розпоряджались ресурсами практично як власники, особливо на початку 1990-х років. Багато хто з керівників розпродували обладнання і запаси матеріалів, а виробничі потужності, що вивільнялися, здавали в оренду. Незначна кількість найбільш далекоглядних директорів скористалися отриманою свободою для проведення рішучих реформ і створення умов для подальшого розвитку. Найбільш вдалим прикладом цього періоду є створення ВАТ "Мотор-Січ". У цьому ж контексті можна згадати створення авіакомпанії "Авіалінії Антонова" у складі АНТК "Антонова", яке було реалізоване шляхом взяття на баланс безхазяйного на той момент парку великовантажних літаків "Ан", що на момент розпаду СРСР знаходилися на території і на випробувальних майданчиках цього підприємства. За рахунок надання транспортних послуг АНТК "Антонова" зміг довести до серійного виробництва два

нових типа літаків, що стало унікальним досягненням для всього пост-радянського простору.

У цей період мав місце стихійний вихід на світові ринки озброєнь великої кількості самостійних збройових трейдерів, які здебільшого розпродавали надлишкові арсенали. Цьому процесу сприяла невизначеність зовнішньополітичного курсу України, завдяки чому на збройовий експорт майже не існувало політичних обмежень.

Проте саме з торгівлі зброєю розпочалися спроби упорядкування процесів реформування оборонної промисловості. Коли збройовий експорт почав приносити прибутки, які були здатні замінити внутрішнє оборонне замовлення, і коли його спрямованість стала непокоїти основних зовнішньополітичних партнерів України, уряд вирішив централізувати цей фінансовий потік. Так була створена система торгівлі через спецекспортерів, яка жорстко контролювалася центральною владою.

У той же період (2000 рік) був створений спеціальний орган центральної влади, який одержав назву "Державна комісія з питань оборонно-промислового комплексу України" (Держкомісія ОПК). Ця структура мала формувати політику функціонування галузі, не виступаючи при цьому, на відміну від інших міністерств, власником підприємств. Для здійснення цих повноважень Держкомісія ОПК отримала ряд важливих інструментів, у тому числі в межах бюджетного процесу. Однак це викликало невдоволення інших міністерств, що призвело до ліквідації Держкомісії ОПК через три роки після створення.

У цілому, до 2000 року була створена система управління і фінансування, за якої номінальні власники підприємств (міністерства), опікувались не стільки виробництвом і пошуком замовників продукції, скільки контролем над фінансовими ресурсами підприємств, які утворювались завдяки експорту. Ця система управління майже повністю відбивала стару радянську модель за винятком того, що за радянських часів замовником, який активно впливав на розвиток виробництва, бу-

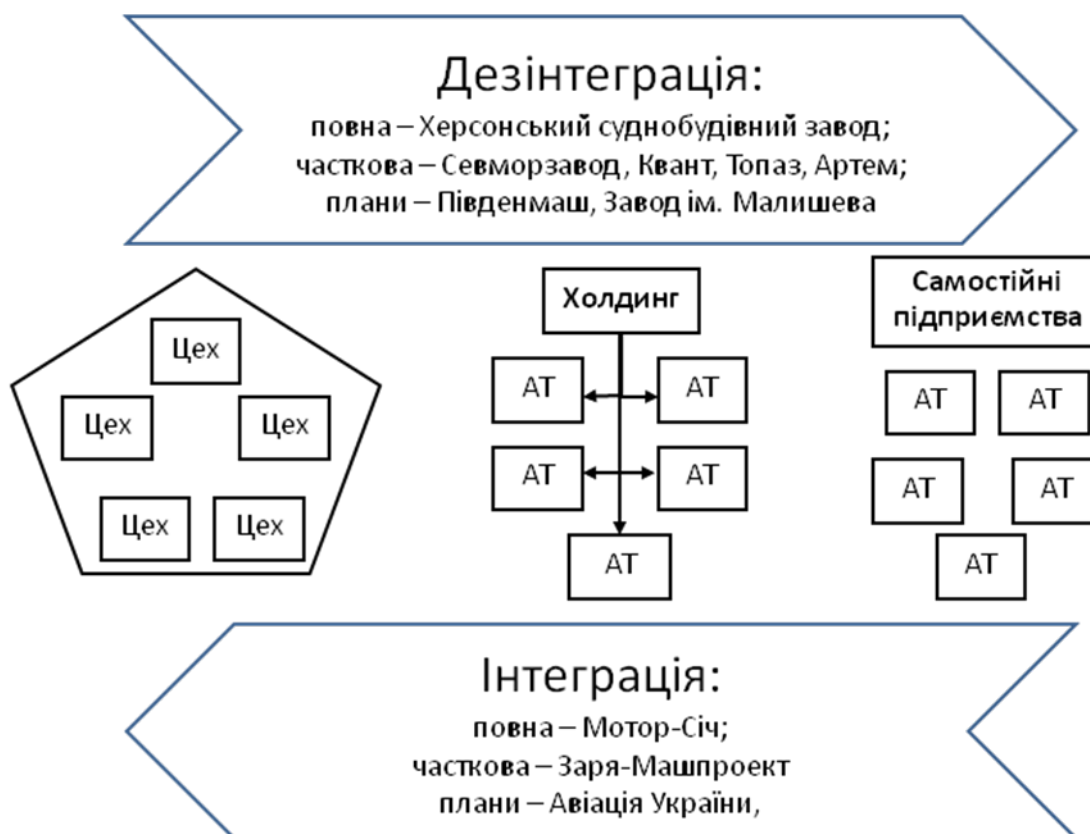
ло Міністерство оборони, а цю роль став виконувати "Укрспецекспорт" — головний державний посередник у торгівлі зброєю (рис 1).



Рис 1. Перетворення в ОПК України протягом 1990-х років

Важливою особливістю цього етапу було те, що структура власності й управління принципово не змінилася. Підприємства, що вижили, залишилися переважно в державному управлінні. Однак у порівнянні з радянським періодом змінився напрямок грошових потоків. Якщо раніше державний бюджет був джерелом грошей для підприємств оборонної промисловості, то тепер самі ці підприємства стали джерелом надходжень до держбюджету у вигляді податків і обов'язкових відрахувань ("Укрспецекспорт", на відміну від Міністерства оборони, одержує гроші не з національного, а з іноземних бюджетів). Держава все ще виділяє певні кошти на підтримку галузі, однак вони невеликі і у цілому оборонна промисловість забезпечує себе сама.

На початку 2000-х років будь-якої осмисленої програми реформування галузі все ще не існувало, проте загальне бачення проблем змінилося кардинально. Якщо раніше основним інструментом реформ вважалося роздрібнення підприємств та їх конверсія, то тепер його вбачали у створенні вертикально-інтегрованих структур, що охоплюють весь цикл виробництва (рис. 2).



**Рис 2. Зміна парадигми реформ ОПК України:
інтеграція замість дезінтеграції**

Ніякого економічно прорахованого плану за цими першими планами структурних реформ не стояло. Просто люди, які формували політику в сфері військового виробництва, перебували під враженням від злиттів і поглинань, що охопили США і Європу. Вважалося, що таким шляхом повинна піти й Україна, тому що тільки так вона буде здатна конкурувати на зовнішніх ринках, які є основним джерелом фінансових надходжень для національної оборонної промисловості. Насправ-

ді ж, справжніми рецептами успіху України в торгівлі зброєю були гнучкість, готовність братися за невеликі контракти й певна нерозбірливість у виборі замовників. Створення великих інтегрованих збройових компаній швидше заважало б, ніж сприяло здійсненню такої стратегії.

В 2004 році з'явилася "Державна програма реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу на період до 2010 року" (Держпрограма реформування ОПК), яка стала першим в історії незалежної України документом такого роду. Держпрограма реформування ОПК є рамковою (тобто схематичною) і передбачає свою практичну реалізацію через щорічні плани, затверджувані Кабінетом Міністрів. Вона закріплює курс на створення вертикально-інтегрованих структур, але не надає економічного обґрунтування для цього і не містить конкретних настанов щодо того, які підприємства треба об'єднувати, і яким буде статус майбутніх об'єднань.

Оскільки в українському законодавстві є достатньо чітке визначення того, що таке державна програма, і оскільки Держпрограма реформування ОПК цьому визначенню не відповідала, відразу ж після її появи було розпочато розроблення нової версії. В 2006 році був підготовлений проект нової програми, який відрізнявся більш чітким визначенням напрямів і порядку формування вертикально-інтегрованих структур, обсягів і джерел фінансування реформ. Однак нова версія програми так і не була прийнята.

Важливою обставиною є те, що реальне реформування оборонної промисловості України визначається не стільки Держпрограмою реформування ОПК, скільки боротьбою за ресурси й фінансові потоки з боку різних груп впливу, які тісно пов'язані з політичними партіями. Тобто реформа ОПК стала заручницею політичного протистояння, що створює реальні загрози національній безпеці держави.

З початку 2005 року поступово наростає хвиля нового стихійного реформування. Для цього існують об'єктивні економічні причини:

По-перше, збройовим бізнесом зацікавилися впливові приватні структури. Збройовий бізнес, річний оборот якого складає близько \$ 1 млрд, олігархічними групами сприймається як "нічий". Хоча у порівнянні з металургією та хімічною промисловістю це невеликі гроші, але, все-таки, достатні для того, щоб спробувати контролювати їх обіг. Сам факт такої зацікавленості свідчить про непогані перспективи української оборонної промисловості, оскільки бізнесмени цікавляться в першу чергу тим, що має потенціал для розвитку.

По-друге, Міністерство оборони поступово нарощує обсяги державних закупівель, що означає збільшення надходжень грошей у галузь і зміну умов господарювання. Оборонний бізнес стає перспективним і без додаткових складностей, пов'язаних з експортом. В 2005 році Міністерство оборони прийняло цілком реалістичну програму технічного переоснащення Збройних Сил, що дозволило вперше з моменту розпаду СРСР сформулювати, які саме виробничі потужності потрібні для забезпечення національної безпеки і оборони. Тобто, на внутрішній ринок України повертається головний замовник озброєнь і військової техніки — Міністерство оборони.

По-третє, один із основних видів оборонного бізнесу, який в 1990-ті роки приносив великі прибутки, перестав бути рентабельним. Мова йде про утилізацію боєприпасів і ракет. Такі зміни відбулися через вичерпання на арсеналах Міністерства оборони "рентабельних" боєприпасів.

Всі ці чинники спричинили розбалансування устояних схем. Власне це і є на сьогодні головним двигуном реформ. Фактично всі ініціативи 2005-2007 років, проголошені різними політичними силами стосовно реформування і розвитку оборонної промисловості, не мали системної основи. Вони радше є проявом боротьби за ресурси галузі.

У серпні 2007 року Рада національної безпеки і оборони України визнала хід виконання Держпрограми реформування ОПК незадовільним і ухвалила рішення щодо розроблення її нової версії. Фактично це

стало стартом для розроблення планів глибоких змін у структурі власності й принципах управління оборонною промисловістю України.

Причому, вироблення моделі розвитку оборонної промисловості є другорядним чинником у порівнянні з тим, хто саме визначатиме порядок денний процесу реформування галузі. Тобто, залежно від статусу тієї або іншої політичної сили (у владі чи опозиції), певна модель реформ може бути оголошена нею як погана або як гарна.

"Укрспецекспорт" запропонував модель інтеграції оборонної промисловості навколо джерела грошей, тобто навколо себе. Відповідно до цієї моделі "Укрспецекспорт" має одержати в управління найбільш перспективні підприємства оборонної промисловості й стати національним холдингом, який буде розпоряджатися і фінансами, і виробничими потужностями (умовно кажучи, магазин купує завод).

Мінпромполітики пропонує прямо протилежну стратегію — створити декілька національних потужних і конкурентоспроможних на зовнішніх ринках компаній через об'єднання пов'язаних виробництв з наданням їм прав спецекспортерів (умовно кажучи, завод купує магазин).

Альтернативна пропозиція полягає в тому, щоб інтегрувати не "заводи" й "магазини", а фінансові потоки. Як приклад наводяться агентства озброєнь в західноєвропейських країнах та у рамках ЄС, які виступають єдиним розпорядником коштів, що надходять від експортно-імпортних операцій і внутрішнього оборонного замовлення, не претендуючи при цьому на володіння підприємствами.

Цілком можливо, що пік дискусій і прийняття стратегічних рішень у цій сфері припаде на 2008 рік, а реальні й глибокі зміни почнуться вже після президентських виборів 2009 року. Схоже, що саме цей термін стане і початком реформування останніх "бастіонів" радянської організації виробництва, якими є ВО "Південмаш" і Завод ім. Малишева. На сьогодні комплексні програми реформування цих підприємств тільки розробляються.

Існуюча структура власності, джерела фінансування і механізми управління оборонно-промисловим комплексом України сформувались у своїй основі близько 10 років тому. З того часу ця система залишалась відносно стабільною, незважаючи на низку форс-мажорних ситуацій зовнішнього та внутрішнього походження.

Головною проблемою створеної у 1990-х роках системи ОПК є існування різних суб'єктів прав власності та фінансування. Іншими словами, власники підприємств оборонного комплексу (уповноважені державні органи, що здійснюють управління) не забезпечують контрактами та роботою ці підприємства, натомість це роблять інші структури, які не мають прав власності і не впливають на управління оборонними підприємствами. Як наслідок — формуються чималі фінансові потоки між торгівельними посередниками, управляючими структурами та власниками. За кількома виключеннями всі учасники цього процесу є державними суб'єктами (міністерства, відомства, казенні та державні підприємства, акціонерні товариства, що належать державі).

На сьогодні в оборонно-промисловому комплексі України існує чотири централізовані фінансові потоки загальним обсягом біля \$ 1 млрд (йдеться про приблизну оцінку, оскільки конкретні цифри становлять комерційну, а у багатьох випадках і державну таємницю).

Основний потік, який оцінюється в \$ 600 млн, проходить через Державну компанію з експорту та імпорту продукції і послуг військового та спеціального призначення "Укрспецекспорт". Він утворюється за рахунок експорту озброєнь та військової техніки (ОВТ), більше половини якого припадає на нову продукцію, що виробляється підприємствами Мінпромполітики, Міноборони та НКАУ, однак значну частину експорту все ще становлять надлишкові озброєння та військова техніка з арсеналів Міністерства оборони.

Другий централізований потік проходить через НКАУ і оцінюється у \$ 100 млн. Основна його складова — постачання ракет-носіїв для програми "Морський старт" та інших зовнішніх контрактів, тобто це також гроші зовнішнього походження.

Третій централізований потік відноситься до діяльності "Авіаліній Антонова" — авіапідприємства, яке входить до складу державного підприємства "Авіаційний науково-технічний комплекс імені О.К.Антонова" (АНТК ім. Антонова). Він оцінюється у \$ 100 млн і утворюється за рахунок надання послуг з авіап перевезень великих вантажів в інтересах іноземних замовників, в основному європейських.

Четвертий потік має внутрішнє походження і утворюється за рахунок оборонного замовлення на закупівлю та модернізацію ОВТ, а також утилізацію боєприпасів і ракет. Цим стрімко зростаючим потоком управляє Міноборони. Його обсяг наближується до \$ 200 млн.

Поза межами окреслених централізованих потоків діють окремі прибуткові підприємства, що мають право на експорт своєї продукції. Основними серед них є відкрите акціонерне товариство "Мотор Січ", державне підприємство "Науково-виробничий комплекс газотурбобудування "Зоря"- "Машпроект", державна акціонерна холдингова компанія "Артем". Експорт їх продукції становить \$ 100-200 млн.

Тривалий час ця система залишалась стабільною і влаштовувала всіх основних учасників. Центральна влада через контроль фінансових потоків контролювала всі інші складові ОПК, забезпечуючи виконання міжнародних та внутрішніх правил, що існують у цій сфері. Міністерства та відомства, до складу яких входили оборонні підприємства, отримували частку зароблених підприємствами коштів, не турбуючись про їх завантаження і, більше того, не виявляючи зацікавленості у їх ефективності. Спецекспортери отримували значні прибутки з торгівельних операцій, не обтяжуючи себе виробничо-господарськими проблемами ОПК.

Перші спроби кардинально змінити окреслену систему функціонування ОПК були зроблені у 2005 році. Почалось створення централізованої авіабудівної компанії, яка б могла перебрати на себе контроль за "Авіалініями Антонова". Національне космічне агентство було передане до складу Мінпромполітики, з'явилися пропозиції щодо змін

форм власності в ОПК. Особливу увагу заслуговувала ідея акціонувати та передати в управління "Укрспецекспорту" комерційно привабливі підприємства Мінпромполітики, НКАУ та Міноборони, решту — приватизувати.

Ця перша хвиля реформ виявилась невдалою через неоднозначність самих ідей, які лежали в їх основі. НКАУ відновило свій незалежний статус, централізована літакобудівна корпорація так і не проявила себе, а пропозиції "Укрспецекспорту" були відкинуті більшістю підприємств, яких вони стосувались.

Нова хвиля реформ почалась у другій половині 2006 р. в умовах дії нової системи влади. Важливою обставиною є те, що функціонування ОПК і управління його фінансовими потоками регулюється указами Президента та постановами Кабінету Міністрів, що дозволяє їх змінювати, користуючись недосконалістю деяких конституційних положень та прогалинами законодавства України. Виходячи з цього, Кабінет Міністрів почав приймати постанови на заміну прийнятих у попередні роки як постанов попередніх урядів, так і указів Президента.

Першим кроком стала спроба Уряду змінити систему підпорядкування та звітності "Укрспецекспорту", який незадовго до цього знову висунув ідею перебрати на себе контроль деяких підприємств Мінпромполітики. Постановою КМУ № 1336 від 20 вересня 2006 року було внесено зміни до статуту цієї компанії, затвердженого постановою КМУ № 1247 9 жовтня 1996 року. Основним змістом цих змін було позбавлення Президента та Ради національної безпеки і оборони кадрового та оперативного контролю над компанією, а відтак і над її фінансовими потоками.

Оскільки діяльність "Укрспецекспорту" безпосередньо стосується національної безпеки та оборони, Президент своїм указом призупинив зазначену постанову Уряду і зробив відповідне подання до Конституційного Суду.

Аналогічні кроки були зроблені Кабінетом Міністрів України по відношенню до НКАУ. Постанова КМУ № 1722 від 13 грудня 2006 року скорегувала Положення про Національне космічне агентство України, затверджене Указом Президента № 665/97 від 22 липня 1997 року (остання зміна була внесена Президентом у 2004 році). Нині діє Указ Президента № 665/97 у редакції, затвердженій КМУ 13 грудня 2006 року, що виглядає сумнівно з юридичної точки зору. Суть змін аналогічна тим, що здійснені у відношенні "Укрспецекспорту" — позбавлення Президента України кадрового та оперативного контролю над діяльністю НКАУ, хоча в Положенні й сказано, що окрім наукових та комерційних функцій це агентство виконує завдання у сфері національної безпеки (зокрема, НКАУ керує станціями попередження про ракетний напад та системами контролю за космічним простором).

Президент України не оскаржив дії Кабінету Міністрів щодо НКАУ, хоча для цього були очевидні підстави.

Наступним кроком у переформуванні фінансових потоків стало створення Постановою КМУ № 428 від 14 березня 2007 року державного авіабудівного концерну "Авіація України", що замінив аморфну структуру, якою була державна літакобудівна корпорація "Національне об'єднання "Антонов". Концерн має значно більше повноважень щодо управління підприємствами, які входять до його складу, зокрема АНТК "Антонов", якій належать "Авіалінії Антонова". Він знаходиться у підпорядкуванні Мінпромполітики, однак є підзвітним Кабінету Міністрів. Фактично, це національна компанія холдингового типу (але на відміну від справжнього холдингу вона складається з державних, а не акціонерних підприємств).

Слід зазначити, що до складу концерну разом із прибутковим АНТК ім. Антонова передається Харківське державне авіаційне виробниче підприємство (ХДАВП), яке змушене брати кредити на погашення відсотків за минулими кредитами (загальний борг ХДАВП становить біля 1,5 млрд грн). Тому створення концерну до санації ХДАВП може виявитись механізмом вирішення проблем з кредиторами, а не розвитку авіабудування.

Восени 2006 року точились активні суперечки між Міністерством оборони та апаратом КМУ стосовно контролю за держзамовленнями на утилізацію боєприпасів і ракет. Кабінетом Міністрів була висунута пропозиція створити окрему від Міноборони структуру, яка б займалась цими питаннями. Якщо вона буде реалізована, контроль над значною частиною внутрішніх фінансових потоків в ОПК буде передано до центрального апарату Уряду.

На тлі боротьби за контроль над фінансовими потоками в оборонно-промисловому комплексі структурні реформи та реформа власності відійшли на другий план. На рівні Міністерства промислової політики та інших зацікавлених установ протягом останнього часу розроблялись програми системних реформ на значну перспективу. Однак жодна з них не була затверджена. На верхніх щаблях державної влади увагу привертають насамперед ті аспекти реформи ОПК, які стосуються зміни фінансових потоків або приватизації окремих підприємств, чий активи мають комерційну цінність. У грудні 2006 р. з переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, було виключено 12 підприємств ОПК (Постанова КМУ № 1696 від 8 грудня 2006 року), що відкриває шлях до їх приватизації. Це може бути позитивним кроком, однак його значення нівелюється через те, що процес приватизації відбувається поза межами будь-якої комплексної державної програми.

Майбутня модель функціонування ОПК України ще не визначена, теоретично може бути запроваджена будь-яка з окреслених нижче.

"Радянська модель"

Вона може бути реалізована передачею Мінпромполітики основних експортних потоків і прав управління державною часткою власності всіх оборонних підприємств. Опосередкованим результатом стала б ліквідація або маргіналізація незалежного від Мінпромполітики "Укрспецекспорту" (перепідпорядкування або заміна його спецекспортером у рамках міністерства) і глибокі реформи в НКАУ та Міністерстві оборони (виключення з їх складу промислових підприємств). Перевагою такої моделі є максимальне використання вже існуючих державних структур та механізмів управління ОПК. Недолік полягає у знищенні

ринкових стимулів до реформування. Фактично йдеться про адміністративну концентрацію більш-менш цінних підприємств у рамках однієї державної структури і "виштовхування" всіх інших із сфери оборонного виробництва.

"Американська модель"

Ліберальна модель функціонування американської оборонної промисловості передбачає надання максимального рівня прав та повноважень самим оборонним компаніям. У цій моделі відсутні "спецекспортери" і, навіть, ОПК як такий. Окремі підприємства конкурують між собою і за внутрішні, і за зовнішні контракти. Ця модель природна для потужних приватних американських компаній, що однаково впевнено себе відчують як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Однак для невеликих за світовими мірками українських підприємств спроба індивідуального виживання може стати фатальною. Варіацією цієї моделі є південнокорейська, в якій виробництво зосереджене у так званих "національних чемпіонах" — великих інтегрованих корпораціях, створених за активної державної підтримки.

"Західноєвропейська модель"

Ця модель є найновішою з існуючих. Вона діє у провідних європейських країнах і формується на рівні ЄС. Росія також намагалась застосувати цю схему, для чого були навіть прийняті спеціальні закони, однак вочевидь перемогу отримує інша модель організації ОПК, окреслена вище. В основі західноєвропейської моделі лежить поєднання ліберальної американської моделі з певним державним протекціонізмом. Ключовою ланкою такої моделі є "агентство озброєнь", яке виступає уніфікованим замовником військової продукції як для внутрішнього споживання, так і для зовнішніх ринків. Ідея полягає у тому, щоб акумулювати в одній державній структурі два фінансові потоки (зовнішній та внутрішній), з яких кожний окремий є недостатнім для виживання національної оборонної промисловості. В усьому іншому ця модель повторює американську: за контракти з "агентством озброєнь" конкурують всі зацікавлені компанії, які відповідають критеріям

участі у відповідних тендерах. Така модель загалом не забороняє індивідуальну зовнішньоекономічну діяльність окремих господарюючих суб'єктів, однак не заохочує до неї.

Реалізація такої моделі в Україні могла б відбутись шляхом розширення функцій "Укрспецекспорту" (перетворення його на агентство озброєнь). При цьому функції Мінпромполітики та НКАУ, як незалежних державних структур управління, зводились би до виконання оборонних замовлень з боку агентства озброєнь (як внутрішніх, так і експортних) та управління галузями подвійного призначення — ракетобудуванням, авіабудуванням, суднобудуванням та радіоелектронною галуззю.

"Східноєвропейська модель"

Запропонована "Укрспецекспортом" модель передбачає створення національної холдингової компанії, яка б виконувала функції одночасно експортера ОВТ та виробничої структури. Така модель структурних реформ була реалізована у Польщі. Цей варіант подібний до попереднього за формою і має такі ж переваги. Однак його недоліки мають прямо протилежний характер: комерційні інтереси, пов'язані з експортно-імпортними операціями, переважали б над інтересами виробництва в сфері національної безпеки та оборони. У такій структурі перспективи розвитку мали б перш за все експортно-орієнтовані підприємства.

"Російська модель"

Російська модель, у тому вигляді, як вона формується зараз, подібна до східноєвропейської — концентратором оборонно-промислових активів в Росії виступають трейдери, або компанії з потужним експортним потенціалом. Відмінність полягає у кількості центрів концентрації і в більш широких функціях основної російської оборонно-промислової групи "Російські технології", яка з'явилась за тією ж схемою, що і польська компанія "Бумар". Однак "Російські технології" на додаток до основних оборонно-промислових активів отримали два монопольні права — на експорт військової продукції і на постачання

військової продукції за державним оборонним замовленням. "Російські технології", таким чином, у недалекому майбутньому мають стати єдиним підрядником і єдиним розпорядником коштів держоборонзамовлення. Російську модель можна вважати гібридом східноєвропейської та західноєвропейської моделей.

Проте перший крок на шляху до ринкової трансформації ОПК України очевидний — вивільнення органів державної влади від функцій господарювання й перенесення процесу прийняття господарчих рішень до самих підприємств або їх об'єднань. Це може бути зроблено у різний спосіб. Досвід Вишеградських країн дає різні можливі варіанти (рис.3).

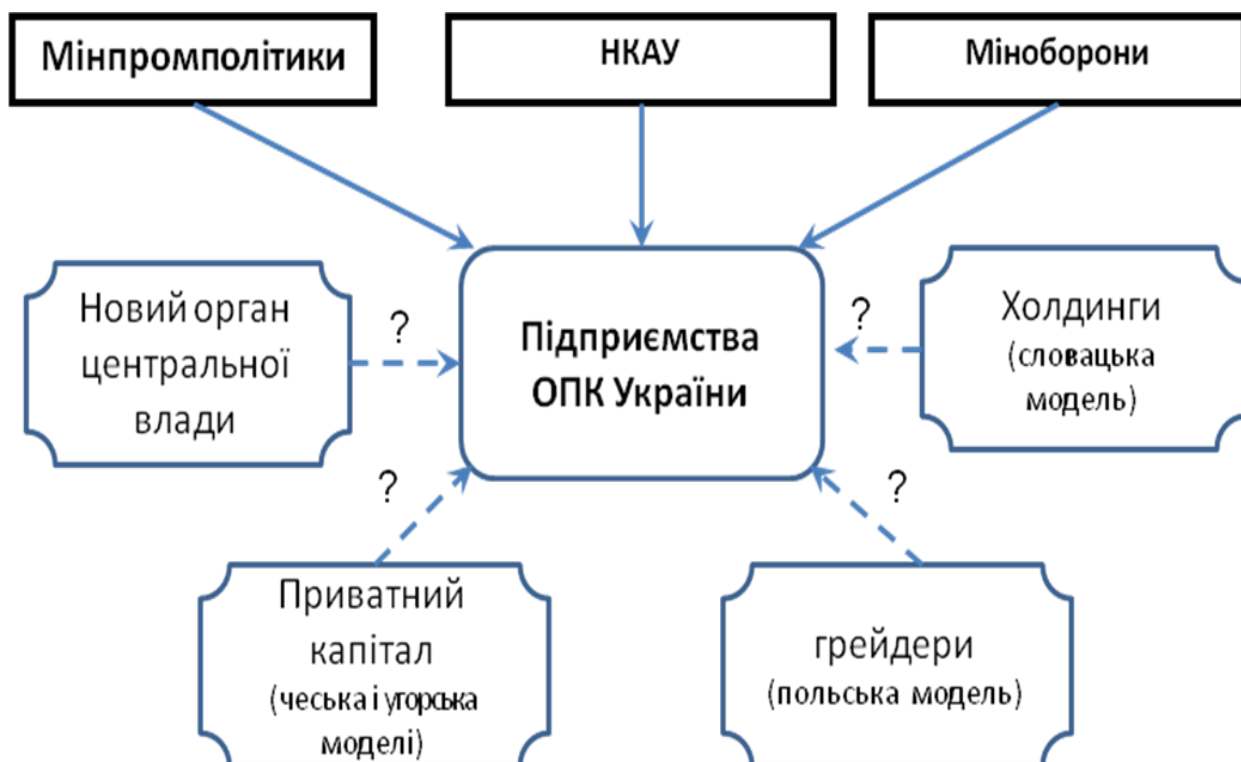


Рис. 3. Варіанти вивільнення профільних міністерств від функцій господарчого управління

РОЗДІЛ II. ДОСВІД РЕФОРМ ОПК ВИШЕГРАДСЬКИХ КРАЇН



II.1. Аналіз досвіду країн Вишеградської групи

Як відомо, серед держав Східної Європи найбільшим потенціалом з виробництва озброєння і військової техніки володіють країни Вишеградської групи, які першими у середині 90-х років розпочали проведення реструктуризації оборонного сектору.

Водночас, за оцінкою західноєвропейських експертів (Інститут досліджень безпеки Європейського Союзу), економічна діяльність оборонних підприємств країн Вишеградської групи, внаслідок їх низької конкурентоспроможності, не має суттєвого впливу на розвиток європейського ринку ОВТ.

Так, якщо загальний обсяг виробництва оборонних компаній країн ЄС становить близько 70 млрд доларів США на рік, то сумарна частка продукції національних виробників Польщі, Чехії, Угорщини, Словаччини не досягає й 2 % від цієї суми.

Таблиця 3

Загальна характеристика ОПК Вишеградських країн

Країна	Кількість оборонних компаній	Кількість робочих місць	Обсяги виробництва, \$ млн	Частка у загальному обороті компаній країн ЄС
Польща	58	50 000	971	(1,38%)
Чехія	130	17 000	175	(0,25%)
Угорщина	61	2 000	70	(0.1%)
Словаччина	40	6 000	29	(0,041%)

Тому, з метою просування своїх інтересів у відповідних структурах НАТО та ЄС (наприклад, Конференція керівників національних відомств з озброєння держав-членів Північноатлантичного Альянсу (Conference of National Armaments Directors), Європейське оборонне агентство) країни Вишеградської групи намагаються виробляти спільну позицію з питань закупівлі ОВТ, можливості залучення до проектів Європейського оборонного агентства, а також спеціалізації національних оборонних компаній.

Водночас, ефективній реалізації зазначених планів перешкоджають:

- обмежені фінансові можливості країн групи, зокрема, у сфері розробки і виробництва нових видів ОВТ;
- різна позиція урядів зазначених країн за окремими питаннями зовнішньої політики, у тому числі у сфері оборони і безпеки (наприклад, щодо розміщення елементів протиракетної оборони в Польщі та Чехії).

Аналіз наявної інформації свідчить про те, що основними чинниками, які визначають розвиток військово-промислових комплексів країн Східної Європи, є:

- інтеграційні процеси серед світових виробників ОВТ;
- лібералізація ринку ОВТ країн Європейського Союзу.

Інтеграційні процеси світових виробників ОВТ призводять до консолідації національних оборонних галузей, що відбувається або шляхом об'єднання компаній однієї галузі, або — створення багатогалузевих національних концернів.

Найбільш послідовною у консолідації оборонної галузі серед країн Східної Європи є Польща, яка претендує на роль регіонального лідера. Однак на даному етапі процеси консолідації оборонно-промислового потенціалу РП досі не завершені.

Однією з основних перешкод консолідації є внутрішньополітичний чинник. Зміна польського уряду призвела до зміни протягом останнього року керівництва більшості державних компаній країни, у тому числі, оборонного сектору. Так, протягом 2006 р. були зняті з посад керівники промислової групи "Бумар" та Агентства розвитку промисловості, яким вдалося успішно реалізувати Стратегію структурних перетворень оборонно-промислового потенціалу на період на 2002–2005 рр. (документ, що був прийнятий попереднім урядом Польщі). Зазначені кадрові зміни негативно позначилися й на експортній діяльності оборонних груп. Протягом 2006-2007 рр. польськими спеце�спортерами, на відміну від попереднього етапу, не було укладеного жодного значного контракту на зовнішніх ринках.

В Чехії, Угорщині, Болгарії внаслідок проведених реформ відбулося розпорошення компаній оборонного сектору.

У Словаччині та Румунії спроба об'єднати окремі економічно нестабільні оборонні підприємства в інтегровані холдингові структури виявилася малоефективною.

Позитивним моментом інтеграційних процесів для країн Східної Європи вважається залучення національних оборонних компаній до міжнародних програм з розробки та виробництва ОВТ, а також до коопераційних програм провідних західноєвропейських та американських виробників ОВТ.

Таблиця 4

Коопераційні зв'язки ОПК Вишеградських країн

Зарубіжні партнери	Коопераційні програми
Франція — Італія Концерн ATR	Виробництво частини крила літака ATR-72.
Італія Концерн Agusta	Виробництво кабін для вертольотів Al 19 Koala і Al 09 Power.
Німеччина Франція Консорціум Eurocopter	Виробництво дрібних компонентів до пасажирських літаків A320 та A340, а також до вертольота EC 140.
Франція Концерн Dassault Aviation Компанія Latecoere	Виробництво дрібних компонентів для літаків Mirage 2000 та Falcon. Виробництво елементів замків для дверей літаків сімейства Airbus.
США група Textron — компанії Bell Helicopter та Cessna Концерн GKN Aerospace Services, концерн Bombardier	Спільне виробництво вертольотів Bell 412. Виробництво елементів двигуна для реактивних літаків класу Challenger 300.

Однак необхідно відзначити, що на даному етапі кооперація східноєвропейських оборонних компаній з провідними західними та американськими виробниками ОВТ суттєво не впливає на підвищення технологічного рівня зазначених компаній.

Водночас, промислова кооперація дозволяє зберегти робочі місця в оборонному секторі країн Східної Європи. Крім того, за умов відсутності замовлень з боку військових відомств, коопераційне співробітництво часто стає єдиною статтею фінансових надходжень оборонних підприємств згаданих країн.

Для іноземних партнерів основною метою залучення східноєвропейських оборонних компаній до промислової кооперації є намагання знизити вартість виробництва ОВТ за рахунок використання більш дешевої робочої сили.

Міжнародні програми, в яких беруть участь країни Східної Європи, фінансуються структурами НАТО та ЄС. До основних інтеграційних програм слід віднести:

Alliance Ground Surveillance — Система контролю за земною поверхнею

У 2007 р. країнами НАТО розпочато роботи вартістю понад 3,5 млрд євро з розробки та впровадження системи контролю за земною поверхнею "Alliance Ground Surveillance" (AGS). Вартість тільки проектних робіт становитиме 350 млн євро. Виконавцем зазначеного контракту виступила промислова група Transatlantic Industrial Proposed Solution (TIPS).

До групи TIPS входять концерни: Northrop Grumman, European Aeronautic Defence and Space Company (EADS), Galileo Avionica, General Dynamics Canada (GD Canada), Indra та Thales.

Попередні домовленості про співробітництво з групою TIPS підписали близько 100 оборонних підприємств і компаній з практично усіх країн НАТО, у тому числі Чехії, Угорщини, Болгарії та Польщі.

Для участі у програмі AGS згадані східноєвропейські країни створили національні промислові групи, що об'єднують зусилля декількох компаній та науково-дослідних закладів. Наприклад, до складу польської групи — Polska Grupa Przemyslowa AGS — увійшла низка компаній: Przemyslowy Instytut Telekomunikacji, CNPEP Radwar, PZL Mielec, компанія DGT.

За оцінками зарубіжних експертів, вартість замовлень, які можуть отримати польські компанії завдяки співробітництву за програмою AGS, становитиме щонайменше 100 млн євро.

Multilateral Interoperability Program (MIP) — Багатостороння програма забезпечення сумісності

Серед країн Східної Європи у програмі MIP беруть участь Польща, Угорщина, Чехія, Румунія, Словенія.

Польща отримала статус асоційованого члена МІР з жовтня 2001 р. Пріоритетним напрямом співробітництва країни в рамках МІР є проведення міжнародних тестувань наземної автоматизованої системи тактичного командування сухопутних військ РП "Szafran-ZT" (розробка польського Промислового інституту телекомунікації та компанії Transbit, Radiotechnika Marketing, Sun, Cisco).

Угорська Республіка (УР) в Багатонаціональній програмі забезпечення сумісності представлена Угорським союзом оборонної промисловості (Magyar védelmiipari szovetség — MVISZ). Таким чином, членами МІР є практично всі угорські підприємства оборонної галузі та пов'язані з ними компанії. Безпосередню участь у програмі за визначеними проектами (*у сфері випуску програмного забезпечення, складових радарних систем, радіаційних, біологічних та хімічних аналізаторів, запчастин до промислових роботів тощо*) беруть такі угорські компанії як Armcom, EL Rt, Curais, Arzenal Elektromechanikai Rt., які намагаються отримати від співробітництва в рамках МІР інвестиції для розширення виробництва.

Security Investment Program (NSIP) — Інвестиційна програма безпеки НАТО

NSIP фінансується зі спільного бюджету країн НАТО. Замовлення, пов'язані з реалізацією проектів за програмою NSIP, стосуються військової інфраструктури — будівництво аеродромів, морських портів, систем зв'язку, радарних систем спостереження і навігації, паливних сховищ, обладнання для забезпечення польотів, телекомунікаційних супутників та ін.

Головним реципієнтом вказаної програми серед країн Східної Європи є Республіка Польща (РП).

За даними Управління з питань інвестицій НАТО при МО РП (Zaklad Inwestycji Traktatu Polnocnoatlantyckiego), динаміка показників у сфері інвестування НАТО в економіку Польщі за період 2004-2009 рр., зокрема частки, що сплачує Польща як член НАТО, та інвестицій, здійснених або запланованих Альянсом на території країни, має наступний вигляд.

Таблиця 5

Інвестиції НАТО в Польщі

Рік (* за планами)	Інвестиції НАТО в Польщі, млн злотих	Внесок Польщі до бюджету НАТО, млн злотих
2004	105	60
2005	205	50
2006	445	95
2007	390	95
2008*	160	95
2009*	51	95

Водночас, компанії з країн Східної Європи, внаслідок складної процедури отримання відповідних сертифікатів для участі у тендерах НАТО, мають досить обмежені можливості стати виконавцями замовлень за винятком невеликих замовлень у сфері інформаційних технологій. Переважно вони виступають в ролі субвиконавців. Так, польські компанії почали брати участь у тендерах, оголошених НАТО за програмою NSIP, тільки з 2004 р.

З 2005 р. тендерні процедури НАТО для компаній з новоприйнятих країн-членів ще більш ускладнилися, що практично не дозволяє даним компаніям розраховувати на вагому участь в освоєнні виділених під проекти коштів. Наприклад, вимагається надання інформації про наявність досвіду співробітництва зі структурами НАТО протягом періоду, що не відповідає можливостям підприємств та фірм з країн Східної Європи.

European Technology Platform on Smart Systems (EPoSS) — Європейська технологічна платформа інтелектуальних систем

Східноєвропейські держави також виявляють зацікавленість в участі в європейських оборонних програмах у галузях броне- та вертольотобудування, а також у створенні стандартів системи зв'язку для спільних європейських ЗС.

На науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) та реалізацію зазначених програм ЄС має наміри виділити до 2 млрд євро. З метою освоєння зазначених коштів ЄС була створена Європейська технологічна платформа — European Technology Platform on Smart Systems (EPoSS).

У липні 2006 р. група Bumar увійшла до складу EPoSS з метою розширити співробітництво з провідними зарубіжними компаніями та концернами: Thales, BAE Systems, EADS, Nokia, Olivetti, Siemens. На думку експертів РП, участь польських компаній в технологічних платформах полегшує їм доступ до отримання фінансування з бюджету ЄС і дозволяє включатися до процесів міжнародної спеціалізації та кооперації.

Щодо лібералізації ринку ОВТ країн Європейського Союзу — на сьогодні відзначається прагнення країн-членів ЄС підпорядкувати оборонну промисловість принципам єдиного ринку — свобода руху товарів та послуг, капіталів і робочої сили, що знайшло своє офіційне вираження у створенні у 2004 р. Європейського оборонного агентства (European Defence Agency — EDA).

З 1 липня 2006 р. в ЄС набув чинності Кодекс поведінки у сфері оборонних замовлень, розроблений Європейським оборонним агентством, до якого приєдналася більшість країн ЄС *(на сьогодні питання входження до EDA розглядається новоприйнятими членами ЄС — Болгарією та Румунією)*. Відповідно до нових правил, для закупівлі ОВТ на суму від 1 млн євро повинні проводитись відкриті міжнародні тендери, перевага в яких надаватиметься країнам, що приєдналися до зазначеного Кодексу.

Винятком з правил, що регламентують проведення міжнародних тендерів серед країн ЄС у сфері ОВТ, є:

- замовлення в рамках розвитку досліджень та оборонних технологій;
- спільне замовлення двох або більше країн, що виникають з двостороннього або багатостороннього співробітництва;

- замовлення у сфері захисту від зброї масового знищення та криптографічного обладнання.

Крім того, країни-члени при закупівлі ОВТ можуть порушити принцип конкуренції у разі продовження попередньо укладених угод та в особливих випадках в інтересах національної безпеки.

За оцінкою іноземних експертів, перевагу у таких тендерах матимуть провідні західноєвропейські виробники ОВТ. Крім того, зазначена система закупівель може бути вигідною для малих країн ЄС — Латвії, Литви, Естонії, які отримують можливість зниження витрат на закупку ОВТ без ризику послаблення національних оборонних підприємств (малі та середні підприємства оборонного сектору зазначених країн можуть претендувати лише на роль субпостачальників).

Водночас, у Польщі, де оборонним компаніям до 2006 р. гарантувався певний відсоток бюджетних коштів, призначених МО РП на закупівлю озброєння, наслідки приєднання до Кодексу оцінюються негативно. На думку польських аналітиків, за умов низької конкурентоспроможності польського ОВТ та відсутності преференцій для національних оборонних компаній (відповідно до нового режиму вільної торгівлі ОВТ в рамках країн ЄС окремі виробники озброєння втрачають будь-які пільги з боку національних урядів) для польських компаній-виробників ОВТ може значно звужитися внутрішній ринок.

У 2007 р. на закупівлю ОВТ та інвестиції для МО РП виділено майже 4 млрд злотих (близько 1 млрд дол. США). Планувалося, що значна частина цієї суми повинна потрапити до польських компаній. Проте, якщо з цією метою уряд РП скористається обмеженням вільно-ринкових механізмів, то не виключається можливість виникнення чергового конфлікту Польщі з іншими країнами Європейського Союзу.

У 2007 р. Європейська комісія підготувала проект нової директиви, яка визначатиме принципи замовлень у сфері закупівель озброєння і військової техніки членами ЄС.

Підставою для цього стали факти недотримання Кодексу поведінки у сфері оборонних закупівель низкою країн. Наприклад, відзначалися спроби ухилитися від проведення міжнародних тендерів при закупівлі ОВТ; лобіювання інтересів національних виробників ОВТ при організації та проведенні даних тендерів окремими країнами, що порушує засади конкуренції на європейському ринку озброєння.

Зазначені чинники, на думку зарубіжних експертів, свідчать про те, що Європейське оборонне агентство не закінчило процес свого формування. Відсутність механізму створення спільного бюджету EDA призводить до того, що дана структура не має реальних важелів впливу на впровадження визначених ЄС принципів у сфері розвитку європейського ринку ОВТ. Тому ймовірно співробітництво у сфері оборонної галузі країн ЄС тривалий час регулюватиметься перш за все двосторонніми угодами.

Слід відзначити, що лібералізація ринку ОВТ країн ЄС посилила конкурентну боротьбу провідних американських та європейських виробників ОВТ за східноєвропейський ринок озброєння. Зокрема, відзначаються намагання американських компаній, використовуючи механізми приватизації східноєвропейських оборонних підприємств та розміщення на них офсетних проектів, створити позиції для просування своєї продукції на ринок ЄС. Особливо гостро дана тенденція виявляється на прикладі Польщі.

Так, однією з причин придбання американською корпорацією United Technology Co. польського авіаційного підприємства PZL Mieiejес вважається створення на його базі центру обслуговування та маркетингу вертольотів Black Hawk.

Крім того, в ЄС звертають увагу на те, що офсетні інвестиції корпорації Lockheed Martin в польську оборонну промисловість за обсягами перевищують інвестиції західноєвропейських виробників. Саме тому ЄС не погодився скасувати або знизити податок на додану вартість на закуплені МО РП американські винищувачі F-16 як на військову техніку, вироблену за межами Союзу, незважаючи на те, що стаття 296 Договору про заснування Європейської спільноти передбачає можливість недотримання правил єдиного ринку стосовно товарів, по-

в'язаних з національною безпекою (за 48 літаків вартістю більше 3,5 млрд дол. США Польща змушена буде заплатити додатково понад 2,2 млрд злотих ПДВ (22% від їх вартості), не передбачених бюджетом).

Разом з тим аналіз наявних даних свідчить про те, що вступ країн Східної Європи до НАТО та ЄС не має на теперішній час позитивних наслідків для розширення зовнішніх ринків збуту компаній оборонного сектору. Відмічаються тенденції до збільшення від'ємного сальдо у структурі товарообігу більшості із згаданих країн у сфері експорту/імпорту ОВТ (перевага імпорту ОВТ над експортом або динаміка до зростання імпорту та скорочення експорту). При цьому основними експортерами виступають держави Західної Європи та США, а основними імпортерами — країни, що розвиваються. Головною експортною статтею східноєвропейських країн виступає ОВТ колишнього радянського виробництва, зняте з озброєння або вироблене за ліцензіями.

Вибір шляхів та напрямів реформування військово-промислових комплексів (ВПК) держав Східної Європи передбачав визначення:

- величини оборонного сектору, його структури і профілів виробництва;
- частки приватного капіталу та участі іноземних інвесторів;
- товарної та географічної структури експорту;
- програм міжнародної кооперації.

Вирішення питання щодо форм власності, масштабів та способів приватизації підприємств зумовило два підходи до подальшого розвитку ВПК цих країн:

- консолідація оборонного сектору (характерна для Польщі, Словаччини; передбачає приватизацію малоефективних підприємств з одночасним збереженням державного контролю над провідними виробниками ОВТ, які об'єднують навколо себе економічно стабільні підприємства);
- практично повна приватизація оборонного сектору (характерно для Чехії, Угорщини, Болгарії, Румунії).

Республіка Польща (РП)

У 1986-1988 рр. виробництвом ОВТ в Польщі займалися 312 підприємств, з яких 112 мало офіційний статус підприємств військової промисловості. Підприємства, зайняті в галузі, мали преференції від держави — податкові пільги, низькопроцентні кредити, пріоритетні права при закупівлі сировини. Оборонна продукція експортувалася до країн Варшавського договору, Африки, Близького Сходу та Індії.

Проте на початку 1990-х рр. економічне середовище для підприємств галузі стало несприятливим, випуск продукції різко скоротився. Мінімальної відмітки зазначений показник досяг у 1992 р. (порівняно з 1989 р. виробництво цивільної продукції знизилося на 20%, ОВТ — на 70%).

Наслідком зменшення обсягів виробництва та скорочення виробничих потужностей стало різке скорочення робочих місць — 158 тис. працівників у 1989 р., 57 тис. — на кінець 1990-х рр. та 35 тис. — у 2001 р.

З метою збереження оборонно-промислового потенціалу (відповідно до постанови Ради Міністрів РП від 6 листопада 1999 р. для основних підприємств з виробництва ОВТ вживається термін оборонно-промисловий потенціал) урядом Польщі були прийняті:

- у 1996 р. — Програма реструктуризації польського оборонного та авіаційного сектору на період 1996 — 2010 рр. (далі Програма 1996 р.).

- у 1999 р. — Програма реструктуризації оборонної промисловості в рамках технічної модернізації ЗС Польщі (далі Програма 1999 р.);

- у 2002 р. — Стратегія структурних перетворень оборонно-промислового потенціалу на період 2002–2005 років.

Програма 1996 р. передбачала низку заходів, однак відповідно до результатів контролю реструктуризації оборонної промисловості, який був здійснений у 2004 р. Найвищою палатою контролю Польщі (спеціальний орган контролю за фінансово-економічною діяльністю підприємств), не була реалізована, зокрема, через відсутність у цей період:

- довгострокової концепції технічної модернізації польських ЗС РП;

- належного розподілу повноважень уряду щодо проведення промислової політики в оборонному секторі;

- невиконання заходів зі створення холдингових структур. Програма 1999 р. передбачала проведення:

- суб'єктної реструктуризації (виокремлення в самостійні одиниці із загального процесу виробництва тих часток підприємств, що не пов'язані з випуском головної продукції спеціального призначення);

- фінансової реструктуризації (підписання угод з кредиторами оборонних компаній щодо розстрочки погашення заборгованості та надання згаданим компаніям державної допомоги);

- майнової реструктуризації (оборонні підприємства повинні були позбутися "зайвих" основних фондів);

- реструктуризації зайнятості (протягом 1999–2001 рр. з оборонних підприємств РП було звільнено (частково шляхом переходу на дострокову пенсію) 17,5 тис. осіб, тобто близько 30% працюючих);

- реструктуризації виробництва (концентрація зусиль на виробництві продукції, яка має ринки збуту, а також необхідної для ЗС РП).

Разом з тим, за оцінкою Найвищої палати контролю РП, цілей, поставлених у Програмі 1999 р., також не вдалося досягти.

До основних чинників, що перешкодили її реалізації, експерти Найвищої палати контролю відносять:

- жорсткі умови проведення фінансової реструктуризації;

- мізерні масштаби приватизації (у 1996-2002 рр. з запланованих до приватизації 26 компаній були приватизовані лише 2). Відповідно до висновків міністерства держмайна та приватизації РП, основними чинниками, що перешкоджали ефективному проведенню приватизації польських оборонних компаній, були незначна зацікавленість інвесторів та невідповідність підприємств до процесу приватизації (неврегульована нормативна-правова база, не здійснена організаційна, фінансова реструктуризація та реструктуризація трудових ресурсів);

- відсутність налагодження системи просування продукції оборонно-промислового потенціалу на зовнішні ринки та фінансування експорту.

У результаті у 2001 р. абсолютна більшість підприємств оборонного комплексу залишалися збитковими, мали зростаючу заборгованість та вимагали суттєвих державних дотацій. Практично не використовувався потенціал науково-дослідних центрів, не впроваджувалися у виробництво нові види продукції тощо.

У 2001 р. загальні обсяги продажу продукції на оборонних підприємствах зменшились порівняно з 1998 р. на 28%. Негативну роль у цьому відіграло скорочення замовлень МО РП. Так, у 2000 р. обсяг замовлень з боку МО скоротився порівняно з 1999 р. на 10%, а в 2001 р. становив 40% від базового.

Підприємства не змогли нейтралізувати наслідки такого катастрофічного зменшення замовлень. Навіть на тих з них, де додатково вироблялася ще й цивільна продукція, збільшення обсягів продажу зазначеної продукції, зважаючи на її низьку конкурентоспроможність, не змогло в повній мірі компенсувати втрати від зменшення замовлень на ОВТ.

Таблиця 6

**Вартість експорту виробів спеціального призначення
основними оборонними компаніями Польщі
у 1998 — 2001 рр., тис. злотих**

Рік	1998	1999	2000	2001
Вартість експорту	17 081,8	45 603,8	12 529,5	19 837,3

Домінуючу частку у структурі експорту, реалізованого підприємствами оборонного сектору, займали вироби цивільного призначення. Частка ОВТ у експорті у 1998-2001 рр. була невелика та коливалася у межах 2-5%. При цьому, головну частину в експорті ОВТ займали запчастини (їх частка склала у 2000 р. більше 50% від загального обсягу експорту).

У зв'язку з цим, 14 травня 2002 року Радою Міністрів РП була прийнята нова "Стратегія структурних перетворень оборонно-промислового потенціалу на період 2002–2005 років", цілями якої були визначені:

1. Забезпечення польської армії сучасними озброєннями і військовою технікою відповідно до пріоритетів, визначених Програмою реструктуризації і технічної модернізації Збройних Сил Республіки Польща в 2001–2006 рр.

2. Створення умов для збільшення обсягів експорту спеціальної продукції.

3. Забезпечення реалізації великих офсетних контрактів. Відповідно до Стратегії було створено дві промислово-фінансові групи з виробництва боєприпасів, ракет і бронетехніки, а також авіаційно-радіоелектронну.

Загальний склад кожної групи включав:

- провідну (консолідуючу) компанію;
- компанію з організації маркетингу та продажу;
- виробничі (залежні) компанії.

Виробничі підприємства, які входять до складу груп, зберігають усі права і зобов'язання юридичної особи, мають власне керівництво, повноваження якого визначені статутом відповідних організацій та іншими законодавчими нормами.

Компанії, на яких виробництво озброєнь займало лише незначну частину діяльності, не були включені до складу інтегрованих фінансово-промислових груп та підлягали приватизації.

Польські фахівці вважають, що реалізація "Стратегії структурних перетворень оборонно-промислового потенціалу на період 2002–2005 років" позитивно вплинула на його економічний розвиток.

З 2004 р. польські оборонні підприємства вперше за останні 7 років почали отримувати прибуток від своєї діяльності. Кількість беззбиткових підприємств при цьому збільшилась з 20 у 2001 р. до 27 у 2004 р.

До негативних аспектів, що супроводжували діяльність створених фінансово-промислових груп, польські експерти відносять наявність:

- конкуренції між групами на зовнішніх ринках ОВТ, зокрема, на індійському та іракському;
- випадків укладання зовнішньоторговельними компаніями збиткових для виробничих підприємств контрактів внаслідок заниження зазначеними компаніями собівартості ОВТ, що пропонувалося імпортерам.

Крім того, внаслідок незацікавленості інвесторів залишається невирішеним питання приватизації тих підприємств, що не увійшли до складу фінансово-промислових груп. За оцінкою польських експертів, в Польщі повною мірою не був використаний потенціал "офсетної приватизації", що дозволило б продати економічно слабкі підприємства іноземним інвесторам в рамках компенсаційних програм.

На 2006 р. передбачалося прийняття чергового урядового документа "Програма консолідації та підтримки розвитку польської оборонної промисловості на період 2006–2010 роки". Однак його підготовку не закінчено через відсутність в уряді РП єдиної позиції за трьома концептуальними питаннями.

1. Напрями подальшої консолідації оборонної промисловості.
2. Розвиток ремонтних підприємств, підпорядкованих Міністерству національної оборони РП.
3. Проведення приватизації.

По першому питанню — напрями подальшої консолідації оборонної промисловості — планується створення єдиного національного концерну, який об'єднуватиме компанії з випуску оптоелектроніки, боєприпасів, бронетехніки, стрілецького озброєння, авіаційної та морської техніки.

Попередні наміри передбачали створення окремої групи з виробництва авіаційної техніки, а також суднобудівний холдинг, до якого увійшла б частина підприємств з виробництва військово-морської техніки.

Проте створенню суднобудівного холдингу перешкодила зміна польського уряду, який переглянув та скасував зазначені плани, а виникненню групи з виробництва авіаційної техніки — приватизація ключових польських авіабудівних компаній.

Протягом 1996-2002 рр. було приватизовано 2 авіаційні компанії: 85% акцій компанії WSK „PZL RZESZOW” SA придбала американська корпорація United Technologies Corp., а 75% акцій компанії PZL Okęcie SA в рамках офсетної програми стали власністю іспанської компанії Casa (належить європейському концерну EADS).

На початку 2007 р. корпорація United Technologies Corp. придбала 100% акцій польського авіаційного заводу PZL Mieles. Відзначається, що на момент приватизації зазначений завод опинився у складній економічній ситуації. На думку польських експертів, американська сторона цілеспрямовано проводила заходи з обмеження зовнішніх ринків збуту заводу.

У травні 2007 р. в Польщі розпочато слідство щодо можливих порушень при проведенні приватизації компанії PZL Mieles, зокрема щодо заниження ціни продажу.

По другому питанню — розвиток ремонтних підприємств, підпорядкованих Міністерству національної оборони РП — на теперішній час польською стороною розглядаються два можливих варіанти їх подальшого розвитку:

- повна приватизація (що, на думку деяких польських експертів, призведе до ліквідації цих підприємств);
- входження до складу майбутнього національного оборонного концерну.

По третьому питанню — проведення приватизації — планується розмістити на біржі акції оборонних компаній, що вважаються стратегічними (зокрема, компаній Bumar, Fabryka Lotysk Tocznych — Krasnik та WSK PZL-Kalisz). У державній власності планується залишити 51 % акцій зазначених компаній.

Передбачається також розміщення на біржі акцій компанії WSK PZL-Swidnik (виробник вертольотів, входить до складу Агентства розвитку промисловості).

Крім зазначеного, на затримку прийняття нової "Програми консолідації та підтримки розвитку польської оборонної промисловості на період 2006 -2010 рр." вплинуло приєднання Польщі у 2006 р. до режиму вільної торгівлі ОБТ в рамках ЄС, що означає повне відкриття польського ринку озброєнь для західних компаній. На думку польських експертів, за умов низької конкурентоспроможності продукції оборонних підприємств країни, лібералізація ринку ОБТ може негативно відбитися на їх економічному стані.

На сьогодні польською стороною опрацьовуються заходи, які б дозволили зазначеними підприємствам адаптуватися до нових умов. Зокрема, планується зміна нормативної бази у сфері державних замовлень, а також прийняття холдингового законодавства.

Словацька Республіка (СР)

У 1995 р. у Словаччині було створено державний холдинг DMD Holding Group, що об'єднував провідні оборонні компанії країни. Акціонерами холдингу виступали міністерство економіки, фонд державного майна, низка словацьких компаній та банків. Водночас, шляхом акціонування було приватизовано частину малих та середніх підприємств, які виробляли продукцію військового та цивільного призначення:

- ALES, a.s. (виробник авіаційних систем);
- EVPU, a.s. (вузли та компоненти для модернізації бронетехніки);
- VYVOJ MARTIN, a.s. (науково-дослідні розробки у сфері ОБТ);
- PPS VEHICLES, s.r.o. (автомобільна та бронетехніка);
- WAY INDUSTRY, a.s. (виробництво вузлів та компонентів бронетехніки, систем розмінування "Bozena");
- OBUV-SPECIAL, s.r.o. (виробник військового взуття);
- ZTS Elektronika ES, a.s. (системи енергопостачання, ремонт та тестування бронетехніки), а також компанія VRM, a.s.

У 1997 році міністерствами оборони та економіки Словаччини була розроблена Інтеграційна програма розвитку Армії Словацької Республіки і оборонної промисловості Словацької Республіки на період до 2010 року та на перспективу до 2015 року. Основна мета цієї програми полягала у забезпеченні оборонної промисловості замовленнями міністерства оборони СР.

Водночас, на думку словацьких фахівців, виконання програми гальмувалося, насамперед, через відсутність:

- належного фінансування реформування Збройних Сил СР;
- позитивних результатів від проведення конверсії та приватизації словацьких оборонних компаній.

У липні 2004 р. підприємства DMD Holding Group, які на той час опинилися у складній економічній ситуації, були реформовані у холдинг DMD Group (виробник броне- та артилерійської техніки), що включає наступні компанії:

- DMD Trade, a.s. (м. Тренчін) — маркетингово-торгівельна діяльність;
- Konstrukta Defence, a.s. (М. Тренчін) — НДДКР в оборонній сфері;
- ZTS Special, a.s. (м. Дубніца над Вагом) — виробництво артилерійського озброєння;
- ZVS Holding, a.s. (м. Дубніца над Вагом) — виробництво боеприпасів та керованих ракет.

У березні 2006 р. урядом СР планувалося проведення приватизаційного тендеру холдингу DMD Group. Попередня вартість становила близько 0,2 млрд словацьких крон (6,5 млн доларів США). При цьому основними вимогами, що висувалися, були належність потенційного інвестору до країн-членів НАТО та його спеціалізація у виробництві ОБТ. Проте у зв'язку з урядовою кризою в країні наприкінці лютого 2006 р. приватизація стратегічних підприємств, у тому числі DMD Group, була призупинена.

За оцінкою експертів, спроби Словаччини здійснити консолідацію визначених галузей оборонного сектору не принесли позитивних результатів.

Угорська Республіка (УР)

На початковому етапі реформування урядом Угорщини приймалося рішення не проводити повної приватизації основних оборонних підприємств, а передати їх під контроль державних холдингів або залишити під прямим управлінням держави (Стратегія збереження та оновлення угорської оборонної промисловості була ухвалена у 1997 р.). Важлива роль у цьому процесі відводилася державному фонду розвитку, який був власником акцій промислових підприємств, що випускали військову продукцію.

Проте, за отриманою інформацією, в Угорщині та Чехії (на відміну від Польщі і Словаччини) протягом короткого терміну була приватизована більша частина оборонного сектору. Швидка та масштабна приватизація в оборонному секторі Угорщини та спричинена цим втрата оборонними підприємствами державних дотацій призвели до переорієнтації більшої частини виробництва на потреби цивільного ринку.

На теперішній час міністерству економіки і торгівлі УР належать 100% компанії Respirator Rt та 12,13% — Raba Vehicle Ltd. У державній власності знаходяться також компанії Armcom Communication Technical Ltd, Pannon-flax Gyr Linin Weaving Joint Stock Company (70%).

У власності МО Угорщини залишилися компанії: Currus Combat Vehicle Technique Company Ltd.; Arzenal Electromechanical Joint-Stock Company Electronics, Logistics and Property Management Co.; Technology Agency та одна золота акція компанії Danubian Aircraft company.

Чеська Республіка

Відмінною рисою реформування підприємств-виробників ОВТ в Чехії були значні масштаби конверсії.

Зазначені процеси продовжуються і дотепер. За оцінкою експертів, в Чехії залишилося 26 ключових підприємств з виробництва ОВТ, які поступово переходять на випуск цивільної продукції. Наприклад, чеська компанія "Zeveta Brojkovice" вже декілька років тому змінила свій профіль та виробляє автомобільні компоненти.

У 2000 р. уряд Чехії прийняв концепцію "Основи взаємодії державного управління і оборонної промисловості Чеської Республіки". Крім того, була укладена угода "Про співробітництво між міністерством оборони Чеської Республіки та Асоціацією підприємств оборонної промисловості".

До 2004 р. у Чехії була приватизована переважна частина оборонного сектору. На сьогодні приватизовані основні чеські підприємства з виробництва електронної, авіабудівної, радіолокаційної та автомобільної техніки (компанії Aero-Vodochody, Era, Tatra).

У результаті виникла значна кількість посередницьких торговельних структур та дрібних приватних компаній, що виробляють товари військового та цивільного призначення (близько 130).

Через недостатні фінансові показники приватизованих підприємств та продовження скорочення обсягів продажу протягом останнього року в Чехії відмічається зміна їх власників.

Так, восени 2006 р. відбулася реприватизація чеської авіабудівної компанії Aero-Vodochody, яка була продана негалузовому інвестору — чехословацькій інвестиційній групі Penta Group. Попередній власник компанії Aero-Vodochody — американська корпорація Boeing — не виконала своїх зобов'язань щодо інвестиційної і маркетингової підтримки підприємства, в результаті чого воно опинилося на межі банкрутства.

Інвестиційна група Penta Group причетна до низки приватизаційних і фінансових скандалів у Словаччині та Чехії через маніпулювання юридичними процедурами для "захоплення" контрольних або блокуючих пакетів акцій словацьких та чеських підприємств, зокрема, з метою подальшого перепродажу цих акцій за вищою ціною.

У квітні 2006 р. проводився тендер на продаж 80,51% акцій чеської компанії Tatra, A.S., які до цього належали американській фінансовій групі Тегех. Інтерес до зазначеного тендеру виявляли інвестиційна група Penta Group, російський автомобільний концерн "КамАЗ" та американсько-канадський інвестиційний консорціум Blue River.

У жовтні 2006 р. новим власником компанії стало товариство з обмеженою відповідальністю Blue River s.r.o, до якого увійшли й чеські інвестори.

Крім цього, наприкінці жовтня 2006 р. американська компанія Rannoch Corporation викупила чеське підприємство Era (виробник пасивних систем спостереження, зокрема, радіолокаційних станцій "Tamara" та "Vera-E"). На відміну від вищезгаданих підприємств компанія Era мала значний експортний потенціал. Інтерес до радіолокаційних станцій "Vera-E", які вироблялися цією компанією, виявляли Китай, Малайзія, Пакистан. Це викликало значне занепокоєння з боку США та, ймовірно, вплинуло на рішення викупити її у приватного чеського власника.

Процес реформування військово-промислових комплексів країн Східної Європи на сьогодні незавершений.

У результаті реалізованих урядами зазначених країн заходів спостерігається:

- тенденція до скорочення виробництва військової продукції, а також, наслідок, збільшення частки товарів для невійськових потреб в *Чехії та Угорщині*, де більшість підприємств оборонної галузі були приватизовані за участю іноземних інвесторів;

- поступове зниження інвестиційної привабливості оборонних підприємств *Словаччини та Румунії*, а також відсутність економічного ефекту від їх діяльності, навіть, після їх об'єднання в інтегровані холдингові структури;

- відсутність позитивного результату від приватизації підприємств ОПК *Болгарії*;

- призупинення процесу консолідації оборонно-промислового потенціалу в *Польщі* через протиріччя в політиці різних партій.

Також, необхідно зазначити, що державні програми країн Східної Європи, направлені на реформування оборонних галузей, не реалізовані в повному обсязі. Зазначене обумовлено наступними причинами:

- нестабільністю політичного курсу урядів зазначених країн у проведенні процесів реструктуризації та розвитку оборонної промисловості, а також відсутність довгострокових заходів, направлених на перетворення усієї галузі, що не залежать від поточної кон'юнктури;
- відсутністю ефективного державного контролю за практичною реалізацією запланованих заходів по реформуванню ОПК;
- недостатнім фінансуванням оборонних компаній внаслідок різкого скорочення державного оборонного замовлення, а також відсутності суттєвих результатів від впровадження офсетних проектів.

Окремо слід наголосити і на негативному досвіді використання окремими країнами Східної Європи офсетної практики в ході реструктуризації оборонного сектору. Зокрема, її впровадження було обумовлено значними бюджетними витратами на модернізацію та закупівлю ОВТ відповідно до стандартів НАТО.

Слід зазначити, що на теперішній час офсетні програми не мають вирішального значення в процесах реформування оборонних підприємств країн Східної Європи. Основними причинами цього є:

- невиконання або несвоєчасне виконання іноземними постачальниками взятих на себе офсетних зобов'язань;
- обмеженість практики передачі новітніх технологій у запропонованих офсетних проектах;
- штучне завищення іноземними партнерами вартості самих проектів;
- відсутність підготовлених фахівців, здатних на належному рівні брати участь в реалізації офсетних контрактів;
- цивільне спрямування офсетних програм у переважній більшості випадків;
- використання офсетних програм в якості засобів боротьби за вплив на ринку ОВТ країн Східної Європи між західноєвропейськими та американськими компаніями.

Позитивним моментом зазначених інтеграційних процесів для східноєвропейських держав вважається залучення національних оборонних компаній до міжнародних програм з розробки та виробництва ОВТ, які фінансуються в рамках структур НАТО та ЄС, а також до коопераційних програм провідних західноєвропейських та американських виробників ОВТ.

Однак необхідно відзначити, що на даному етапі промислова кооперація східноєвропейських оборонних компаній суттєво не впливає на підвищення їх технологічного рівня. Водночас, коопераційні програми дозволяють зберегти робочі місця в оборонному секторі країн Східної Європи.

Крім того, за умов відсутності замовлень з боку військових відомств, таке співробітництво часто стає єдиною статтею фінансових надходжень оборонних підприємств згаданих країн. При цьому, для іноземних партнерів основною метою залучення східноєвропейських оборонних компаній до промислової кооперації є намагання знизити вартість виробництва ОВТ за рахунок використання більш дешевої робочої сили.

Неоднозначно для країн Східної Європи оцінюються наслідки лібералізації ринку озброєння Європейського Союзу та їх приєднання до Кодексу поведінки у сфері оборонних замовлень, який був розроблений Європейським оборонним агентством і набув чинності з 1 липня 2006 р.

Таким чином, аналіз наявних даних свідчить про те, що вступ країн Східної Європи до НАТО та ЄС не має на теперішній час позитивних наслідків для розширення зовнішніх ринків збуту компаній оборонного сектору, а також збереження для них внутрішніх ринків. Відмічаються тенденції до збільшення від'ємного сальдо у структурі товарообігу більшості із згаданих країн у сфері експорту/імпорту ОВТ (перевага імпорту над експортом). При цьому, основними експортерами виступають держави Західної Європи та США.

В той же час, слід зазначити, що на фоні проведення реформування ОПК країн Східної Європи, основним джерелом фінансових надходжень від експорту військової продукції залишається реалізація ОВТ радянського виробництва, що вказує про слабку технологічну базу національних виробників та низьку конкурентоспроможність продукції, що виробляється ними.

II.2. Офсети

Якщо вести мову про досвід нових членів НАТО, то історія їх військово-технічної модернізації почалася з погашення російських боргів. З початку 1990-х років до країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) Росією було поставлено озброєнь і військової техніки на суму близько \$3,7 млрд⁵². Борг погашався в першу чергу винищувачами Міг-29, ударними вертольотами Мі-24, основними бойовими танками Т-72, бойовими броньованими машинами БМП-1 і БТР-80, а також озброєнням до них. У межах цих масштабних поставок були задіяні не менш масштабні розрахункові схеми. Одержуючи сучасне російське озброєння, країни ЦСЄ продавали застаріле в країни Африки, Азії та Південної Америки. Загальний обсяг таких продажів можна оцінити в \$2 млрд⁵³. Частина отриманих коштів йшла на відшкодування трансакційних видатків, а решта інвестувалися в економіку країн-експортерів. Не виключено, що дещо перепало й Росії. Радянська зброя на той час, можна сказати, перетворилася на основний засіб врегулювання колишніх торгових дисбалансів у межах РЕВ. Були приклади й класичного бартеру, наприклад, в 1995-1996 роках Польща одержала від Чехії 10 винищувачів Міг-29 в обмін на 11 вертольотів бойової підтримки W-3 "Сокіл" власного виробництва. Свою частку в цих операціях мала й Україна, в основному як постачальник озброєнь для російських винищувачів (авіаційні ракети Р-27), запчастин для бронетехніки й протитанкових засобів (ракети 9М114 "Штурм"). У деяких випадках озброєння закуповувалося країнами ЦСЄ в колишніх радянських республіках за відверто заниженими цінами, як наприклад, закупівля Угорщиною 100 танків Т-72 у Білорусі лише за \$13 млн, що за фінансовими умовами було еквівалентне відшкодуванню російських боргів.

⁵² Алексей Никольский, "Крупным планом: Потерянный рынок", Ведомости, 16.06.2004.

⁵³ Eugene Kogan, "European Union (EU) enlargement and its consequences for Europe's defence industries and markets", BICC, Paper n 40, Bonn, 2005

Інформація про основні поставки озброєнь у рамках погашення державного боргу Росії й супутній експорт з країн ЦСЄ надана в табл.7.

Таблиця 7

**Основні поставки озброєнь країнам ЦСЄ
в межах погашення державного боргу Росії**

Імпортёр	Вид озброєнь	Кількість, (масштаб модернізації ¹⁾)	Супутний експорт
Болгарія	Т-72	100 (7%)	Т-55/62, 86 од., Ангола, Ємен
	БМП-1	100 (47%)	БМП-1, 29 од., Ангола
Угорщина	Т-72 ²⁾	100 (14%)	БМП-2, 7 од., Ангола
	БТР-80	555 (70%)	
	Міг-29	28 (67%)	
Словаччина	Міг-29	14 (20%)	Т-55, 205 од, Ангола
	Мі-8/17 ³⁾	4 (18%)	БМП-2, 54 од, Алжир Су-22, 17 од., Ангола
Чехія	Мі-24 ⁴⁾	10 (17%)	Т-55, 235 од., Камбоджа, Грузія, Шрі-Ланка, Ємен
	Мі-8/17 ³⁾	16 (28%)	
Торговельний еквівалент ⁵⁾, \$ млн		3 700	~ 2 000

Примітки:

¹⁾ Відношення кількості переданих озброєнь до їх загальної кількості в сучасному складі збройних сил країни за відповідною категорією (класифікація довідника The Military Balance).

²⁾ Поставка з Білорусії за символічною ціною.

³⁾ Поставка у вигляді експортного варіанта Мі-171.

⁴⁾ Поставка у вигляді експортного варіанта Мі-35.

⁵⁾ Загальна оцінка всього експорту Росії в країни ЦСЄ в межах погашення боргу та всього експорту країн ЦСЄ в треті країни за 1993-2003 роки.

Джерела:

1. SIPRI Arms Transfers Project, <http://projects.sipri.se/armstrade/atrequest.html>

2. The MilitaryBalance2004-2005.

Наведені дані свідчать, що радянська й "пострадянська" зброя в технічному переозброєнні нових членів НАТО мала велике значення. Справа не тільки у високих технічних характеристиках цієї зброї, але й у тому, що завдяки організації різносторонньої "напівбартерної" торгівлі за схемою "Росія – країни ЦСЄ – треті країни" були отримані знач-

ні кошти, частина яких могла спрямовуватися на технічний розвиток і реформування оборонної промисловості нинішніх нових членів НАТО.

На жаль, найбільш вигідна для України схема відшкодування російських боргів країнам ЦСЄ не була реалізована. На початку 2000-х років нові члени НАТО почали виявляти наполегливий інтерес до україно-російського транспортного літака Ан-70. Вони були зацікавлені в тому, щоб залишки російського боргу були відшкодовані за рахунок саме цих літаків, що добре відповідали завданням сил швидкого розгортання, розвиток яких є одним з пріоритетів НАТО. У 2002 році Чехією і Росією було підписано угоду про погашення частини боргу, що складала \$195 млн, за рахунок поставок двох Ан-70 протягом 2005-2006 років. Бажання укласти аналогічні угоди виявили також Угорщина й Польща. Якби контракт було виконано, то первісне замовлення на Ан-70, включаючи можливі поставки в Угорщину, Польщу, а також Україну й Росію, було б достатнім для фінансового успіху цього проекту з хорошими перспективами проникнення на європейський і світові ринки.

Проте уже через рік Росія стала наполягати на зміні умов — Іл-76 замість Ан-70. Чехія не погодилася. В результаті весь контракт було переглянуто, і залишки російського боргу були відшкодовані ударними вертольотами Мі-35 (експортна версія Мі-24) і транспортними вертольотами Мі-171 (експортна версія Мі-8).

З кінця 1990-х років джерела "позагрошової" модернізації збройних сил країн ЦСЄ стали іншими. Членство в НАТО Польщі, Чехії й Угорщині, а також наближення членства інших країн, відкрили шлях для військової допомоги з боку Альянсу. Ці країни стали одержувати в якості дарунків значні обсяги західних озброєнь, а також фінансову допомогу на технічне переозброєння. При цьому країни першої "хвилі" нерідко надавали допомогу країнам другої, в основному за рахунок недорогих зразків радянської військової техніки.

Було б помилкою допомогу НАТО зброєю зводити до спроб демпінгового захоплення нових ринків західними оборонними компаніями. Однак вважати це простим подарунком теж не можна. За допомогою такого плану стоїть, насамперед, воєнна доцільність. Здебільшого допомога країн НАТО здійснюється з метою забезпечення участі підрозділів своїх нових членів у багатонаціональних формуваннях, які мають ключове значення для загальної безпеки. Як приклад таких підрозділів можна навести німецько-датський корпус основних сил оборони НАТО, який з включенням до його складу польської дивізії став німецько-датсько-польським.

Значна допомога новим членам і аспірантам Альянсу надавалась також на умовах спільного фінансування розбудови наземної інфраструктури ППО НАТО (NADGE), а також створення національних операційних центрів повітряного простору (ASOC).

Найбільшу допомогу одержала Польща — 128 танків Леопард-2 з відповідною кількістю допоміжної техніки, 14 обладнаних під стандарти НАТО винищувачів Міг-29, 5 транспортних літаків С-130, 2 фрегати й 4 підводні човни разом з озброєнням. Взагалі, сам факт того, що країни – члени НАТО готові були безкоштовно передати одному з нових членів кількість озброєнь, достатню для оснащення сухопутної дивізії й бригади морських сил, свідчить про те, що бойова техніка для Альянсу не є основною проблемою – найбільший дефіцит спостерігається щодо готовності й уміння воювати. Країна, що надає добре підготовлені бойові підрозділи для цілей загальної безпеки законно може розраховувати на "компенсацію" у вигляді озброєнь і військової техніки.

Основні дані про поставки озброєнь новим членам НАТО в межах надання союзної допомоги надані в табл.8.

"Офсетний" період модернізації й реструктуризації оборонної промисловості країн ЦСЄ почався відносно недавно – уже після Празького саміту НАТО 2002 року, коли запрошення приєднатися до Аль-

янсу одержали країни другої "хвилі". На цей час в результаті багаторічних реформ у бюджетах нових членів і аспірантів НАТО почали з'являтися достатньо великі кошти на закупівлі й модернізацію. Однак до цього моменту, ще наприкінці 1990-х, коли поява цих грошей тільки планувалося, у країнах ЦСЄ були прийняті офсетні закони. Це стало своєрідним сигналом для провідних світових збройових компаній про те, що невдовзі виникнуть нові ринки, на яких буде конкуренція не тільки продукції, а й офсетних пакетів.

Таблиця 8

**Основні поставки озброєнь країнам ЦСЄ
в межах надання союзної допомоги з боку НАТО**

Імпортёр	Вид озброєнь (країна-постачальник)	Кількість, (масштаб модернізації ¹⁾)
Болгарія	М-113 (Італія)	30 (14%)
Польща	Леопард-2 (Німеччина)	128 (14%)
	М-113 (Німеччина)	35 (100%)
	Міг-29 ²⁾ (Німеччина)	14 (6%)
	С-130 (США)	5 (9%)
	фрегати "Перрі" (США)	2 (67%)
	ПЧ "Коббен" (Норвегія)	4 (100%)
Румунія	С-130 (США)	4 (33%)
Обсяг допомоги, \$ млн	~ 1 500	

Примітки:

¹⁾ Відношення кількості переданих озброєнь до їх загальної кількості в сучасному складі збройних сил країни за відповідною категорією (класифікація довідника The Military Balance).

²⁾ Винищувачі Міг-29, що раніше належали НДР, були переустатковані Німеччиною під стандарти НАТО.

Джерела:

1. SIPRI Arms Transfers Project, <http://projects.sipri.se/armstrade/atrequest.html>
2. The MilitaryBalance2004-2005.

Офсетні закони країн ЦСЄ мають ту ж загальну ідеологію, яка у свій час дозволила Японії використати закупівлі американської зброї для власного технологічного розвитку. Цю ідеологію можна викласти

у вигляді трьох японських принципів "кокусанка" (перетворення в національне або корінне):

- домагатися поставок за рахунок власної продукції;
- якщо це неможливо, домагатися ліцензій, що дозволяють використовувати власну інфраструктуру й обладнання;
- домагатися одержання обладнання й технологій, які мають більш широке застосування, ніж конкретний проект, для якого вони поставляються.

Одним із засобів досягнення цих цілей є так звані мультиплікатори, на які помножуються суми за окремими категоріями офсетної пропозиції для визначення загальної оцінки пакета. Для цікавих для імпортера офсетних категорій, таких як передача технологій, встановлюється мультиплікатор більший за одиницю, для менш цікавих, наприклад, зустрічних закупівель сільськогосподарської продукції, – менший. Встановлюючи певні мультиплікатори, імпортер може впливати не тільки на обсяг пропонованих експортерами офсетних пакетів, але і на їхню структуру.

Схема надання контрактів на офсетній основі працює в такий спосіб. В умовах тендера, до участі в якому передбачається допустити іноземних учасників, обговорюються основні параметри необхідних офсетів і правила їх укладання. Переможець визначається на основі сукупної оцінки запропонованого ним озброєння, ціни й офсетного пакета. Після укладання контракту підрядник за короткий термін має підписати з міністерством економіки або промисловості (залежить від країни) угоду про реалізацію офсетного пакета. Зазвичай така реалізація затягується на довший термін, ніж поставки озброєнь, однак за законодавством більшості країн вона не може тривати більше 10 років.

Досвід країн ЦСЄ дозволяє виділити принаймні три моделі офсетів, які заслуговують на увагу. Першу модель можна описати як "залучення інвестицій". Lockheed Martin виграв контракт в розмірі \$3,48 млрд на поставку в Польщу американських літаків F-16, що є

найбільшим європейським збройовим контрактом останнього десятиліття, багато в чому завдяки пільговому кредитуванню проекту з боку уряду США й офсетному пакету, який в 1,7 рази перевищував суму контракту. Пряма частина офсету не ставить за мету створення складального виробництва F-16 у Польщі (як це було з іншими членами НАТО). Принципу "кокусанка" у цьому разі відповідає тільки розгортання в Польщі виробництва двигунів для цього літака. Проте великий офсетний пакет дозволяє розгорнути масштабні проекти з модернізації багатьох секторів польської економіки.

Другу модель офсетів можна вважати класичним "одомашнюванням" чужого озброєння. Нова бойова машина AMV фінської компанії Patria, яка ще тільки починала надходити у фінські війська, була обрана Польщею за основу власних бойових машин "Росомаха". Від AMV залишилося шасі, а башта й озброєння були обрані, відповідно, італійська й ізраїльська. Контракт у розмірі \$1,26 млрд було підписано з польською компанією WZM – головним підрядником і лідером міжнародного консорціуму за участю фінської Patria Vehicles Oy і італійської Oto Melara S.p.A. Іноземні учасники консорціуму одержали субпідряди й підписали з польським урядом офсетні угоди, які в основному спрямовані на перенесення на польську територію більшої частини виробництва шасі й озброєнь до завершення виконання контракту. Не можна виключати, що до того часу результатом інвестування польської економіки в межах офсетних зобов'язань відбудеться зміна власників, і нині державна компанія WZM буде належати Patria Vehicles і Oto Melara.

На аналогічних умовах створюється польський корвет за проектом 621 (на базі німецького корвета Меко А-100) і нова польська самохідна артилерійська установка калібру 155 мм "Краб" (на основі британської артилерійської системи AS90 і шасі власної розробки). Однак у цих випадках уряд Польщі офсетних угод з іноземними компаніями не підписував.

Треба зазначити, що висування урядом вимог по офсетах з міжнародних субпідрядів на рівні господарюючих суб'єктів є небезпечною практикою, оскільки вона перешкоджає природній міжнародній кооперації. Проте, якщо йдеться про консорціуми, які представлені головним підрядчиком у країні-замовниці, то до іноземних компаній може бути висунута обов'язкова умова про участь в такому консорціумі у вигляді надання офсету.

Прикладом третьої моделі офсетів є умови лізингу (з можливістю наступного викупу) шведсько-британських бойових літаків "Гріпен" Угорщиною та Чехією. Пряма частина офсетів за цими контрактами передбачає створення національної інфраструктури з експлуатації й обслуговування одержуваних літаків, але не участь у їх виробництві (орендуються й частково модернізуються літаки, що вже експлуатуються). Непряма частина офсетів також має швидше інфраструктурний характер і спрямована на розвиток депресивних територій Угорщини і Чехії. Але найцікавіший аспект лізингу – його оплата у вигляді поставок цивільної продукції. Фактично, розрахунки за всією сукупністю контрактів, включаючи офсети, здійснюється не в грошовій формі, а через взаємне погашення зобов'язань, тобто, кліринг.

Порівнюючи зазначені моделі можна помітити, що американські офсети – це, насамперед, великі гроші, в той час як європейські — це особливі умови. Важко уявити європейську країну, яка була б спроможною кредитувати на пільгових умовах покупця своєї військової продукції та ще й пропонувати при цьому офсет в 170%. У той же час, важко уявити американських збройових грантів, які б заробляли долари за рахунок здійснення бартерних операцій. Не маючи американських масштабів, європейські компанії готові йти на поступки щодо умов реалізації контракту та схем розрахунків. Це дозволяє їм вигравати контакти на східноєвропейських ринках, але ціною може стати роль субпідрядників у маловідомих (поки що) фірм нових членів НАТО.

Основні поставки озброєнь країнам ЦСЄ на умовах офсетів наведені в табл. 9.

Таблиця 9

**Основні поставки озброєнь країнам ЦСЄ
з наданням офсетних пакетів**

Імпортери й терміни поставок (терміни офсету)	Вид і кількість озброєнь (масштаб модернізації ¹⁾)	Компанія-постачальник (країна)	Сума контракту/сума офсету, \$ млн (% контракту)
Болгарія 2006-2009 (2004-2010)	AS-532 Коугар, 12 од. (30%)	Eurocopter S.A. (Франція)	160/160 (100%)
Угорщина 2005-2015 ²⁾ (2001-2014)	JAS-39 Гріпен, 14 од. (33%)	Saab (Швеція) / BAE Systems (Великобританія)	924/1 016 (110%) ³⁾
2003-2013 (2003-2010)	Військові радіостанції	Kongsberg Defense Communication (Норвегія)	128/210 (170%)
1997-2002 (1997-2002)	Ракети ППО Містрал-2	Matra Defence (Франція)	112/112 (100%)
Польща 2006-2008 (2003-2013)	F-16, 48 од. (21%)	Lockheed Martin Aeronautics Company (США)	3 480/6 028 (170 %)
2004-2013 (2004-2013)	Протитанкові ракети Spike, у т.ч., для бойових машин "Росомаха"	Rafael Armament Development Authority Ltd. (Ізраїль)	440/440 (100 %)
2004-2013 (2004-2013)	Шасі для бойових машин "Росомаха", 690 од. (54%)	Patria Vehicles Oy, (Фінляндія)	~ 380/580 (150%)
2004-2013 (2004-2013)	Озброєння для бойових машин "Росомаха"	Oto Melara S.p.A. (Італія)	250/380 (150 %)
2003-2005 (2001-2005)	C-295, 8 од. (15%)	EADS-CASA (Іспанія)	212/212 (100%)
2002-2004 (2002-2005)	легкі торпеди MU 90	GEIE Eurotorp (Франція)	32/32 (100%)

Імпортери й терміни поставок (терміни офсету)	Вид і кількість озброєнь (масштаб модернізації ¹⁾)	Компанія-постачальник (країна)	Сума контракту/сума офсету, \$ млн (% контракту)
2004-2006 (2001-2006)	бортові системи для корветів "Оркан"	Thales Nederland B.V. (Нідерланди)	91/91 (100%)
Румунія 2003-2005 (2003-2005)	фрегати класу "Боксер", 2 од. (100%)	BAE Systems (Великобританія)	187/187 (100 %)
Чехія 2005-2015 ²⁾ (2004-2014)	JAS-39 Гріпен, 14 од. (39%)	Saab (Швеція) / BAE Systems (Великобританія)	750/975 (130%) ³⁾
Разом:			7 146 / 10 423 (146%)

Примітки:

¹⁾ Відношення кількості переданих озброєнь до їхньої загальної кількості в сучасному складі збройних сил країни по відповідній категорії (класифікація довідника The Military Balance).

²⁾ Строк оренди.

³⁾ Кліринговий залік взаємних зобов'язань.

Джерела:

1. SIPRI Arms Transfers Project, <http://projects.sipri.se/armstrade/atrequest.html>
2. The MilitaryBalance2004-2005.

Країни ЦСЄ упевнено просуваються у напрямі технологічного розвитку своєї оборонної промисловості. Протягом останніх 10 років вони встигли пройти кілька етапів розвитку – "російський", під час якого панували бартерні розрахунки за старими зобов'язаннями; "західний", коли зброя й військова техніка передавалися їм як військова допомога; і, нарешті, "японський", фокусом якого є "адсорбція" передових світових технологій. Дуже імовірно є, що вже незабаром західні сусіди здійснять не тільки політико-економічний, але й технологічний відрив від України. Щодо цього виграш Польщі в малайзійському танковому тендері є для України "першим дзвінком". Адже було продано танк, створений вже в 1990-ті роки на базі ліцензійного Т-72, а умови офсету були доволі простими – прийняти від покупця частину оплати у вигляді бартеру ліквідними споживчими товарами й передати Малайзії

деякі субпідряди на електроніку. Це означає, що Польща виграла в України й Росії (які запропонували відповідно Т-84 і Т-90) насамперед завдяки кращому співвідношенню технічних характеристик і ціни свого танка.

Україна сьогодні все ще перебуває на "російському" етапі розвитку свого ОПК. Виглядає він інакше, ніж у країн ЦСЄ (замість розрахунків по боргах - субпідряди при поставках зброї третім країнам), але так само походить із спільного радянського минулого. Це дозволяє триматися на плаву, але не дозволяє рухатися вперед. І справа тут не в зовнішньополітичному векторі, а у використовуваних схемах міжнародного співробітництва. Не можна стверджувати, що копіювання Україною зовнішньополітичних кроків східноєвропейських країн може дозволити їй модернізувати свої збройні сили й відкрити нові горизонти перед оборонною промисловістю. Навіть якщо Україна зможе перебороти свій внутрішній психологічний бар'єр на шляху до НАТО, основним внесок, який вона передбачає здійснювати, є транспортна авіація, космічні системи й військова інфраструктура, а за це зброю не дарують. Зброю дарують тим, хто збирається її використовувати (напевне, за таку ціну й подарунки не потрібні). Тобто, якщо повернутися до східноєвропейських аналогій, "західний" етап розвитку ОПК України якщо й відбудеться, то в доволі обмеженому обсязі, і стосуватиметься, швидше за все, модернізації інфраструктури ППО й ПРО.

Таким чином, можна вести мову про прискорений перехід до офсетних схем модернізації українського ОПК. Озброєння на умовах офсету можна закуповувати й у США, й у Європи, й у Росії, вирішуючи при цьому багато технологічних проблем, які здаються невирішуваними. Уже до 2011 року Міноборони України планує витратити на програми модернізації існуючого озброєння й військової техніки до \$2 млрд⁵⁴. Оскільки жорстка міжнародна конкуренція відбувається й з приводу значно менших сум, то відкриті тендери виглядають цілком

⁵⁴ "Госпрограмма развития ВСУ до 2011 г. Предусматривает выделение 10 млрд грн. на модернизацию и закупку ВВТ — Министр обороны", Defence Express, 17.06.2005.

розумним механізмом їхнього розподілу. Для іноземних учасників, якщо вони будуть допущені (а без цього не обійтися, принаймні, щодо Росії), мають бути оголошені чіткі офсетні умови, у тому числі щодо передачі технологій і інвестицій в українську оборонну промисловість. І нехай перемагає найкраща (найвигідніша для України) пропозиція. Одержавши нові технології, можна буде розраховувати на кумулятивний ефект від збільшення експорту зброї та одержання таким чином додаткових коштів на технологічний розвиток. У цьому зв'язку головною проблемою, яка потребує якнайшвидшого розв'язання, є відсутність в Україні офсетного законодавства.

Якщо говорити про оборонно-промислове співробітництво конкретно з Європою та Росією, не можна забувати й про можливість зустрічної торгівлі. Контракти на лізинг літаків "Гріпен", показують, що незважаючи на негативне ставлення Єврокомісії, такі операції цілком можливі. Такі потенційні можливості відкривають перед Україною шлях до модернізації ОПК, який не потребує кардинальної реструктуризації виробництва. Дійсно, якщо у Європи або Росії виникне потреба в певному продукті української оборонної промисловості, не потрібному Міноборони України, його можна обміняти на те, що в Україні не виробляється, але є гостро необхідним. Наприклад, бартер транспортних літаків на бойові, або космічних ракет на системи ППО є цілком доречним.

Аналіз отриманих даних свідчить про те, що впровадження офсетної практики країнами Східної Європи було обумовлено необхідністю здійснення значних бюджетних витрат на модернізацією ЗС та закупівлю ОВТ.

Протягом 1998–2004 рр. зазначеними державами була сформована відповідна нормативна база:

- у Чехії постанова уряду Чехії "Про порядок реалізації компенсаційних контрактів" — 1998 р.;

- у Польщі закон "Щодо компенсаційних угод, які укладаються з метою поставок для потреб обороноздатності та безпеки держави" — 1999 р.;

- в Угорщині рішення уряду "Про визначення окремих урядових позицій, пов'язаних з компенсаційною діяльністю у оборонно-промисловій сфері" — 2001 р.;

Постанова Ради міністрів Болгарії щодо державних закупок, яка регламентує укладання офсетних контрактів, — 2004 р.;

Використання офсету при закупці ОВТ передбачається також в Румунії, Словаччині та Словенії.

За оцінкою аналітиків, реалізація офсетних програм країною-імпортером ОВТ дозволяє:

- забезпечити участь національних оборонних підприємств у програмах модернізації ЗС у кооперації з провідними виробниками озброєння;

- розширити експортні можливості підприємств цивільного та оборонного сектору;

- створити нові робочі місця.

Крім того, офсети надають можливість економічного стимулювання окремих регіонів та галузей промисловості, а також сприяють реструктуризації оборонного комплексу завдяки отриманню інвестицій та новітніх технологій.

На теперішній час на ринку ОВТ країн Східної Європи з використанням офсетної практики укладена ціла низка контрактів.

Водночас, аналіз результатів реалізації зазначених контрактів дозволяє зробити висновок, що офсетні програми все ж мають вади виконання.

Основними причинами цього є:

- невиконання або несвоєчасне виконання іноземними постачальниками офсетних зобов'язань;

- впровадження "офсетодавцями" проектів малоефективних для економіки країни-імпортера, але для експортерів менш затратних;

- практична відсутність у запропонованих іноземними партнерами офсетних програмах проектів, що передбачають передачу сучасних технологій;

- завищення іноземними партнерами вартості проектів;

- відсутність підготовлених спеціалістів, здатних на відповідному рівні проводити переговори з іноземними партнерами щодо укладання офсетних контрактів та умов їх подальшої реалізації.

Крім того, офсетні зобов'язання експортерів ОВТ значною мірою спрямовані у цивільні галузі.

Так, переважна частка офсетів в Чехії та Угорщині припадає на створення інфраструктури з обслуговування придбаного у іноземного постачальника ОВТ і розширення експортного потенціалу підприємств цивільного сектору. Лише в Польщі законодавчо закріплена вимога, що проекти у сфері прямого офсету повинні становити не менше 50% від загального обсягу компенсаційних зобов'язань експортерів ОВТ. Проте саме з виконанням прямих офсетних зобов'язань (що спрямовані в оборонні підприємства) у польської сторони виникає найбільше проблем.

Польща

За оцінкою міністерства економіки Польщі, основним недоліком, виявленим у ході реалізації зобов'язань іноземних партнерів за укладеними офсетними контрактами (11 компенсаційних угод на загальну суму близько 8 млрд доларів США) є порушення строків їх виконання.

У вересні 2006 р. міністерством економіки РП була оприлюднена інформація щодо виконання офсетних зобов'язань іноземними постачальниками у 2005 р.

Відповідно до опублікованих статистичних даних, обсяги реалізованих у 2005 р. компенсаційних проектів нижчі від запланованих на суму близько 284 млн доларів США.

В аналізі міністерства економіки РП, зокрема, відзначається:

— незначний рівень проектів, що передбачають передачу технологій;

— незадовільне виконання прямих офсетних зобов'язань компанії ОТО Melara, групи Partia, концерну Eurotorp та корпорації Lockheed Martin.

Американський концерн Lockheed Martin, що викупив польське авіаційне підприємство WSK Rzeszów, здійснює виключно монтаж компонентів, завезених із США. При цьому польська сторона не бере участі у виробництві та обслуговуванні двигунів для F-16, як передбачалося офсетною програмою.

Таблиця 10

Виконання офсетних програм в Польщі

Зобов'язання	в млн дол. США		в млн євро	
	прямий офсет	непрямий офсет	прямий офсет	непрямий офсет
Заплановані	1 049,22	1 407,07	271,92	41,83
Виконані	886,74	1 395,87	109,4	135,66

Концерн Lockheed Martin не виконав зобов'язань щодо просування 100 літаків M28 "Skytruck" та 100 літаків MI8 "Dromader" на ринки США та країн Латинської Америки.

Партнер групи Patria за контрактом з поставок бронетранспортерів для МО РП італійська компанія Oto Melara не виконала ряд офсетних проектів, пов'язаних з передачею технологій польським підприємствам, зокрема:

- монтажу башт "Hitfist" для БТР "Rosomak";
- виробництва оптичного обладнання для башти "Hitfist".

Крім того, компанія Oto Melara у липні 2006 р. виграла тендер МО РП на поставку малих башт "Hitrole" до БТР "Rosomak" (вартість контракту 236 млн злотих). За польським законодавством, іноземний поставачальник повинен протягом 60 днів від дати укладання основного контракту узгодити з польськими компаніями виконання компенсаційних проектів, однак італійська компанія цього не виконала.

До основних порушень, виявлених експертами міністерства економіки РП у ході реалізації офсетних проектів, відносять:

- включення іноземними партнерами до обсягу виконаних офсетних зобов'язань, предметом яких є закупівля польських товарів, тих експортних поставок, які здійснюються офсетними бенефіціарами поза рамками компенсаційних програм;

- реалізація офсетних зобов'язань іншим суб'єктом, ніж той, що був зазначений у специфікації офсетних зобов'язань або інших проектів (у першому випадку це призводить до послаблення контролю над ходом виконання компенсаційних контрактів, у другому — до впровадження менш ефективних проектів);

- при оцінці офсетних зобов'язань, предметом яких є капітальні інвестиції, офсетодавці та офсетні бенефіціари враховують вартість інвестицій, які не призводять до підвищення вартості основного капіталу компанії-бенефіціару або призводять до перевищення емісійної вартості акцій над номінальною.

Відзначається також негативна тенденція залучення до компенсаційних програм тих проектів, виконання яких було б більш ефективним поза рамками офсету (наприклад, на тендерній основі), зокрема:

- будівництво готелів у Варшаві (за програмою ізраїльської компанії Rafael);

- виробництво автомобілів "Astra-2" в м.Глівіца (за програмою корпорації Lockheed Martin) — залікова вартість проекту становила близько 1,9 млрд дол. США (майже третя частина всіх офсетних зобов'язань корпорації Lockheed Martin);

- будівництво заводу з виробництва комп'ютерів у вільній економічній зоні в регіоні м.Лодзь (в рамках майбутньої офсетної програми американської корпорації Boeing). За оцінкою представників оборонної галузі, економічний зиск такої пропозиції є сумнівним, оскільки вільні економічні зони підтримуються державою.

Станом на початок 2007 р. вартість зарахованих міністерством економіки РП офсетних програм становить 6,784 млрд доларів США, з яких:

- близько 4 млрд доларів США програми американського концерну Lockheed Martin;
- 254 млн доларів США — фінського концерну Patria;
- 123 млн доларів США — ізраїльської компанії Rafael;
- 100 млн євро — італійської компанії ОТО Melara.

До позитивних ефектів від впровадження компенсаційної практики в Польщі слід віднести:

1. Використання набутого "офсетного" досвіду при продажу польського ОВТ на зовнішніх ринках (Малайзія, Індонезія, В'єтнам), що значно збільшило експортні можливості польської продукції.

Наприклад, контракт на поставки 48 танків РТ 91М до Малайзії вартістю 370 млн дол. США супроводжувався офсетною пропозицією, яка включала придбання у малайзійської сторони пальмової олії на суму 111 млн дол. США, підготовку спеціалістів для обслуговування та експлуатації зазначеної техніки тощо. Крім того, завдяки урядовим кредитам, наданим В'єтнаму та Індонезії, які експерти також відносять до категорії економічної компенсації, Польща продала зазначеним країнам протягом 2004-2005 рр. ОВТ на суму понад 225 млн дол. США.

2. Створення польського авіаційного кластеру Dolina Lotnicza ("Авіаційна долина") в рамках офсетних зобов'язань американської корпорації Lockheed Martin. Кластер об'єднує 59 виробничих компаній і науково-технічних закладів південно-східної частини країни (зокрема, авіаційні заводи PZL Mielec, PZL Swidnik, політехнічні інститути Варшави, Лодзі та Шльонська). Провідною компанією в ньому виступає авіаційне — підприємство WSK Pwzeszów.

У результаті діяльності "Авіаційної долини" протягом останніх 4 років вдалося вдвічі збільшити кількість робочих місць (з 9 тис. осіб до 18 тис. осіб) та об'єм експортного продажу (з 270 млн дол. США до 700 млн дол. США). Крім того, Польща отримала можливість залучен-

ня фінансування з боку ЄС в рамках програми "Інноваційна економіка", за якою передбачається, що до 2013 р. польські кластери можуть отримати підтримку у сумі понад 100 млн євро.

Створення кластерів відповідає політиці ЄС у сфері НДДКР, а також сприяє:

- тісному співробітництву виробничих підприємств та науково-дослідних закладів, що відіграє важливу роль для розвитку інноваційних проектів;

- інвестиційній привабливості як цілого регіону, так й окремих підприємств, які входять до складу кластеру.

3. Отримання економічних ефектів окремими підприємствами:

а) утримання або збільшення рівня зайнятості.

Виконання компенсаційних проектів дозволило польським компаніям WSK "PZL-Rzeszow" S.A., EADS-PZL "Warszawa-Okęcie" S.A., LOTOS S.A. утримати рівень зайнятості.

Офсетний бенефіціар General Motors Manufacturing Polska Sp. Z o.o. завдяки отриманим інвестиціям створила 200 додаткових робочих місць та зберегла близько 5-8 тис. робочих місць.

б) отримання нових ринків збуту.

Польська компанія General Motors Manufacturing Polska Sp. Z o.o. завдяки офсетним програмам отримала доступ на ринки країн Азії.

Підприємство WSK "PZL-Rzeszow" S.A. розширило ринки збуту для своєї продукції, а також налагодило коопераційні зв'язки з американськими компаніями Sikorsky і Hamilton.

в) підвищення продуктивності праці.

За оцінкою польської сторони, продуктивність праці на польському підприємстві EADS-PZL "Warszawa-Okęcie" S.A., задіяному у виконанні компенсаційних програм (в рамках офсетної угоди, укладеної з EADS -CASA), зросла на 50%.

г) зростання економічної активності в регіоні, де є офсетні бенефіціари.

Реалізація іноземними партнерами офсетних зобов'язань на підприємстві ZM "MESKO" S.A. призвела до розширення коопераційного співробітництва зазначеного підприємства з іншими підприємствами регіону.

д) поліпшення якості виробів у результаті використання отриманих сучасних технологій.

Група LOTOS S.A. завдяки отриманим технологіям розпочала виробництво нафтопродуктів з меншим вмістом сірки.

ж) підвищення кваліфікації персоналу.

Персонал польської судноверфі Stocznia Marynarki Wojennej завдяки реалізованій корпорацією Thales в рамках офсетних зобов'язань може брати участь у модернізації кораблів класу ORKAN.

Водночас, слід відзначити, що найбільша частка перелічених ефектів припадає на підприємства, які знаходяться у власності іноземних компаній.

У цілому, за оцінкою експертів Польського промислового лобі, розміщення офсетних проектів на підприємствах, в яких компанії-експортери мають свою переважну частку власності, зменшує надходження в економіку країни.

Проблеми з реалізацією офсетних зобов'язань іноземних постачальників ОВТ в Польщі обумовили неодноразову зміну офсетного законодавства країни. Останні доповнення були прийняті у грудні 2006 р. і передбачали:

- розширення прав приватних польських компаній, задіяних у сфері військово-технічного співробітництва (ВТС), в отриманні офсетних проектів від іноземних постачальників озброєння, урівнюючи їх, таким чином, з державними компаніями;

- збільшення коефіцієнтів — мультиплікаторів (використовуються для обрахування суми офсетних зобов'язань залежно від напряму їх реалізації) за проектами, пов'язаними з трансфером технологій. Максимальний офсетний мультиплікатор, передбачений діючим законо-

давством Польщі дорівнює 5, в той час коли для європейських країн протягом останніх років характерна тенденція зниження мультиплікаторів до 1;

- пом'якшення санкцій за невиконання офсетних зобов'язань. Водночас, на думку представників оборонної галузі Польщі, прийняті зміни офсетного законодавства не зможуть кардинально змінити ситуацію з офсетом, а також призведуть до подальшого зменшення економічних зисків від реалізації компенсаційних програм на державних оборонних підприємствах.

Чехія

За оцінкою уряду Чехії, рівень реалізації компенсаційних програм, що супроводжували закупку МО країни шведських винищувачів JAS-39 "Gripen", вважається задовільним. Основним досягненням є підвищення експортних можливостей чеської промисловості.

Водночас, на думку представників чеських компаній, які брали участь в зазначеній програмі, низка проектів, зарахованих концерну Saab як виконання офсетних зобов'язань, могла бути реалізована поза рамками офсету. Зокрема:

- отримання замовлення на суму 11 млн крон чеською компанією Evektor Aerotechnik (виробник спортивних літаків);
- просування продукції чеських компаній FIC CZ (виробник комп'ютерної техніки), Bruschi SEM (генератори) та MPH Medical Plastic (медичне оснащення) на зовнішні ринки;
- інвестиції шведських компаній в чеський телеканал "Пріма".

Крім того, експертами відзначається несвоєчасне виконання концерном Saab офсетних зобов'язань.

В рамках іншої компенсаційної програми, що супроводжує покупку БТР "Pandur II" концерну General Dynamics Land Combat Systems, відмічається недостатнє просування урядом Чехії інтересів оборонних компаній у ході отримання останніми офсетних проектів. Наприклад, низка чеських компаній — Tesla, Meopta-optika, Mesit, Dicom, LPP,

Retia, E-Com, ZVI, B.O.I.S.-Filtru — виявляли зацікавленість до виконання офсетних проектів з виробництва озброєння, систем управління та оптики для БТР "Pandur II" (в межах зобов'язань). Проте уряд Чехії у лютому 2006 р. уклав контракти на постачання зазначеної номенклатури (загальною вартістю 120 млн дол. США) з ізраїльськими виробниками.

РОЗДІЛ III. ЄВРОПЕЙСЬКА І ЄВРОАТЛАНТИЧНА ІНТЕГРАЦІЯ У СФЕРІ ОБОРОННОГО ВИРОБНИЦТВА



III.1. Інтеграція оборонно-промислових комплексів європейських країн

Стратегічний курс України на членство в Європейському Союзі означає приєднання у майбутньому до трьох європейських співтовариств, які регулюють функціонування спільних ринків в більшості секторів економіки, а саме, до Європейського співтовариства, Європейського співтовариства з атомної енергії і Європейського співтовариства з вугілля і сталі. З огляду на інтенсифікацію процесів оборонної інтеграції в Європі уваги заслуговує питання про вірогідність того, що

на момент приєднання до ЄС України, скажімо через 10 років, Союз включатиме ще одне співтовариство — оборонно-промислове.

Питання про процеси, які відбуваються в європейській оборонній промисловості, є важливим також з огляду на можливе приєднання України до Плану дій заради членства в НАТО. Такий крок, з одного боку, здатен зменшити політичні перешкоди для доступу українських оборонних підприємств на європейські ринки, з іншого — він може означати відкриття внутрішньоукраїнського ринку озброєнь для західноєвропейських виробників. Необхідно також зважати на те, що політичні перешкоди далеко не завжди є основними для співпраці в цій сфері.

В сучасному вигляді консолідовані договори Європейського союзу мають положення, які виключають оборонне виробництво з компетенції спільних механізмів. Так, Стаття 296 Договору про заснування Європейського співтовариства дає країнам-членам право діяти виключно у відповідності до своїх національних інтересів там, де це торкається виробництва і торгівлі продукцією військового призначення (до статті додається конфіденційний перелік такої продукції). Стаття 17 Договору про Європейський Союз опосередковано декларує, що спільна оборонна політика Союзу не має мети створити спільну оборону, така політика лише *може* призвести до спільної оборони в разі, якщо Рада ЄС додатково вирішить таким чином. Але в будь-якому випадку рішення про створення спільної оборони відповідно до цієї Статті має бути ратифікованим згідно з конституційними процедурами країн-членів і бути сумісним з їх зобов'язаннями в рамках НАТО.

На сьогодні, таким чином, політична і економічна інтеграція в рамках ЄС хоча безумовно сприяє виникненню спільного ринку військової продукції, залишає цей процес більшою частиною поза межами спільних механізмів і процедур Європейського Союзу.

Процеси консолідації оборонної промисловості, що за підтримки уряду мали місце протягом 90-х років у США, спонукали до аналогіч-

них кроків європейців. Поштовхом для них стало злиття корпорацій *Boeing* і *McDonnell Douglas*. Компанії, що кооперують у виробництві літаків *Airbus* почали переговори про створення єдиної європейської аерокосмічної і оборонної компанії. Через низку причин, в першу чергу проблеми власності французьких оборонних підприємств, що значною мірою керуються державою, і вплив, який США мають на Велику Британію, єдиної компанії не було створено, замість неї виникло дві — британська *BAE Systems* і франко-німецько-іспанська *EADS*. Фактично, на основі цих двох компаній виникла двополюсна система європейської аерокосмічної промисловості, яка за участю дещо менших французьких *Thales* і *Dassault Aviation* утворює складну мережу консорціумів і спільних підприємств, головним чином навколо виробництва цивільних літаків *Airbus*, що мають зараз доповнитись військовим транспортним літаком *A400M*.

Консолідація європейської аерокосмічної промисловості дозволила дещо зрівняти потужності галузі з різних сторін Атлантики. Оборот *BAE Systems* в 2000 році склав близько 19,8 млрд євро, *EADS* — 22,6 млрд. Для порівняння, у 2000 році оборот компанії *Boeing* в перерахунку на євро склав близько 54,2 млрд. Доля цивільних програм *BAE Systems*, *EADS* і *Boeing* складає відповідно близько 10, 30 і 70 відсотків загального обороту⁵⁵.

Висока доля цивільної продукції — це один з основних факторів, який дозволяє консолідувати європейську аерокосмічну галузь при відсутності спільного європейського оборонного бюджету. Має місце і зворотний зв'язок. Створені заради боротьби за цивільні ринки транснаціональні оборонні компанії здатні більш ефективно впливати на національні уряди і конкурувати також за оборонні замовлення. Так, завдяки консолідації коштів, отриманих на цивільному ринку, *Airbus Industry* здатна була запропонувати розробку і виробництво нового

⁵⁵ Burkard Schmitt. From Cooperation to Integration: Defence and Aerospace Industries in Europe / Institute for Security Studies. Western European Union. Chaillot Paper 40. — Paris. — July 2000. — P. 87-94.

військового транспортного літака *A400M* власними силами без попереднього залучення коштів із оборонних бюджетів країн-замовників, що безумовно мало важливе значення для перемоги над проектом *АН-70Х*.

Варто зазначити, що утворення транснаціональних оборонних компаній і загальна інтернаціоналізація оборонного виробництва — це явище характерне, перш за все, для аерокосмічної і електронної галузей. Виробництво озброєнь і військової техніки для сухопутних сил і флоту зберігає переважно національний характер. Причиною цьому є велика номенклатура як правило специфічної для різних армій і флотів продукції (що складалась протягом багатьох сторіч військового розвитку в Європі), висока спеціалізація підприємств і невелика доля цивільної продукції (тобто цілковита залежність від державних замовлень)⁵⁶.

За відсутності природного спільного замовника — єдиного оборонного відомства, з єдиним оборонним бюджетом — європейські країни створили кілька механізмів, що координують виконання міждержавних програм озброєнь. Найбільш важливі з них такі:

- Організація спільної кооперації з озброєнь (відома за французькою назвою *Organisation de Coopération Conjointe en Matière d'Armement*, OCCAR);

- агенції НАТО з координації розробки і виробництва систем ППО (*NAMEADSMA*), літаків *Tornado* і *Typhoon* (*NETMA*), гелікоптерів *NH-90* (*NAHEMA*) і зенітних систем *Hawk* (*NHMO*);

- Західноєвропейська організація з озброєнь (*WEAO*).

Єдине європейське агентство озброєнь на сьогодні існує лише в вигляді проектів і планів. Структурою ЄС (завдяки інкорпорації ним ЗЄС) можна вважати тільки Західноєвропейську організацію з озброєнь, проте її діяльність обмежена дослідженнями. На сьогодні ця орга-

⁵⁶ Gordon Adams, Christophe Cornu and Andrew D. James. *Between Cooperation and Competition: the Transatlantic Defence Market* / Institute for Security Studies. Western European Union: Edited by Burkard Schmitt. Chaillot Paper 44. — Paris. — January 2001. — P. 66-67.

нізація виконує кілька міжнародних проектів, що складають близько трьох відсотків від суми, яка загалом витрачається на військові дослідження в європейських країнах⁵⁷.

Агенції НАТО мають вузьку спеціалізацію і не призначені для створення на їх основі більш універсальних структур. Найбільш впливовою і універсальною організацією з координації і управління міждержавних програм озброєнь і військової техніки в Європі слід вважати OCCAR. Вона була заснована в 1995 році на основі франко-німецьких ініціатив. З приєднанням Великої Британії і Італії налічує чотири члена. Ще кілька країн мають високі шанси приєднатися до неї в недалекому майбутньому — Бельгія, Іспанія, Нідерланди, Швеція. Хоча принципи діяльності цієї організації мають зрозумілі преференції до членів, існують механізми співпраці з іншими країнами⁵⁸. На сьогодні до компетенції OCCAR відноситься виконання 14 спільних європейських проектів (більше половини всіх існуючих) вартістю в десятки мільярдів доларів. Серед них — космічні системи, літаки (у тому числі новий транспортний літак *A400M*), кораблі, зенітні комплекси і системи для армії⁵⁹.

Інтернаціоналізація механізмів закупівель озброєння і військової техніки і виникнення транснаціональних оборонних компаній значною мірою сприяли зусиллям в напрямку створення гомогенного простору військового виробництва в Західній Європі. В цьому контексті поруч зі старими механізмами, що існують в рамках Наради національних керівників у галузі озброєнь НАТО (CNAD) варто згадати нові суто європейські ініціативи — Кодекс поведінки ЄС щодо експорту озброєнь і Рамкову угоду щодо сприяння реструктуризації і діяльності європейської оборонної промисловості.

⁵⁷ Там само, Р. 75-77.

⁵⁸ Там само, Р. 77-82.

⁵⁹ O'Hara. Armaments cooperation in the future construction of defence in Europe / The Interim European and Defence Assembly. Technological and Aerospace Committee. Document 1671. — 10 November 2000. — Р. 50-56.

Кодекс поведінки щодо експорту озброєнь на відміну від багатьох інших механізмів в цій галузі являє собою механізм саме Європейського Союзу, що реалізовано в рамках його Спільної зовнішньої та безпекової політики. Кодекс було прийнято у 1998 році як декларацію Ради ЄС, тобто як політичне, але не юридичне зобов'язання. Втім, він значною мірою гармонізує стосунки європейських експортерів зброї на зовнішніх ринках. Серед іншого, наприклад, він передбачає, що європейські експортери не повинні пропонувати постачання за контрактами, від яких відмовився будь-який інший європейський експортер.

Підписана у 2000 році Рамкова угода — це юридично зобов'язуючий міжнародний договір, який поєднав найбільші європейські країни — виробники зброї, а саме, Велику Британію, Іспанію, Італію, Німеччину, Францію і Швецію. Хоча Рамкова угода і не є механізмом Європейського Союзу, саме її появу можна вважати найбільш далекосяжним планом створення спільного європейського ринку озброєнь через забезпечення безпеки поставок, розробку міждержавних експортних процедур, взаємну охорону секретної інформації, узгоджені військові дослідження і гармонізацію військових потреб. Угода, втім, має рамковий характер, тобто реальний прогрес залежатиме від конкретної реалізації процедур і механізмів по кожному проголошеному напрямку.

На основі наведеного можна окреслити групу країн, навколо яких відбуваються основні процеси консолідації європейської оборонної промисловості: Франція, Велика Британія, Німеччина (CNAD, WEAO, OCCAR, Рамкова угода, транснаціональні оборонні компанії); Італія (CNAD, WEAO, OCCAR, Рамкова угода); Іспанія (CNAD, WEAO, Рамкова угода, транснаціональні оборонні компанії, вірогідне членство в OCCAR); Швеція (WEAO, Рамкова угода, вірогідне членство в OCCAR); Нідерланди, Бельгія (CNAD, WEAO, вірогідне членство в OCCAR).

Зазначені напрями інтеграції оборонної промисловості країн ЄС — створення транснаціональних компаній, координація міждержавних програм, гомогенізація економічного простору — мають в основі спільний принцип, який можна визначити як "справедливий оборот" (*juste retour*). Тобто, повинен забезпечуватись баланс обігу фінансових і матеріальних ресурсів між країнами. Інтеграція не можлива за умови, коли країни поділяються на постачальників і покупців озброєнь, і, таким чином, платники податків однієї країни фінансують створення робочих місць іншої, не отримуючи за це зворотних інвестицій.

Дотримання принципу *juste retour* по сукупності спільних програм і по роках життєвого циклу озброєнь становить основу діяльності OCCAR, WEAO, спільних агенцій озброєнь НАТО і є однією з базових ідей підписання Рамкової угоди. Цей же принцип регулює допуск на європейський оборонний ринок зовнішніх постачальників і часто сприймається ними як невинуватий європейський протекціонізм (хоча останній теж має місце).

Наведений аналіз дозволяє спростувати дві крайні точки зору на проблему консолідації оборонної промисловості західноєвропейських країн: перша — що питання оборонної промисловості знаходяться виключно в національній компетенції окремих держав, друга — що в рамках Європейського Союзу де-факто існує транснаціональний військово-промисловий комплекс.

Взагалі, термін "військово-промисловий комплекс" в країнах Заходу має негативне забарвлення. Він означає неформальний синдикат, що утворюється замовником озброєнь і військової техніки (міністерством оборони) і їх виробником (оборонною промисловістю) з метою легкого отримання коштів з державного бюджету. В країнах Заходу, які мають дієву систему цивільного контролю над оборонною сферою і розвинуте антимонопольне законодавство, з цим явищем йде постійна боротьба.

Не відображає реального стану консолідації оборонної промисловості країн ЄС і термін "оборонно-промисловий комплекс". Він означає, скоріше, специфічну галузеву структуру з централізованими орга-

нами керування або координації. Навіть якби в рамках ЄС виникло "оборонно-промислове співтовариство", спільні механізми відігравали би у ньому принципово іншу роль, ніж та, яка була властива для відповідних міжгалузевих структур в колишньому СРСР і властива зараз аналогічним керуючим органам окремих країн. Діяльність ЄС пов'язана з організацією *спільних ринків*, але не з керуванням галузевих структур. Тобто, проблема утворення в рамках Європейського Союзу "оборонно-промислового співтовариства" — це, перш за все, проблема створення спільного ринку озброєнь.

Важливою обставиною є те, що умови розвитку спільного ринку істотно відрізняються для різних галузей — аерокосмічної, суднобудівної, виробництва важких озброєнь, стрілецької зброї та інших. Принципове значення в цьому зв'язку мають відмінності в ступенях диверсифікації і залежності різних галузей від держави.

Як вже зазначалось, постачання озброєнь до сухопутних військ і флоту в європейських країнах має переважно національний характер, воно майже повністю залежить від державних замовлень. На відміну, аерокосмічна техніка і електроніка виробляються, в основному, диверсифікованими підприємствами з високою долею цивільної продукції, які знаходяться під значним впливом приватного капіталу і широко залучені до міжнародної кооперації. Між тим, і цей сектор помилково було б вважати повністю приватним і незалежним від держави. Так, британський уряд володіє контрольним пакетом акцій *BAE Systems*, біля 30 % капіталу *Thales* знаходяться під впливом французького уряду, а значна доля акцій *EADS* належить урядам Німеччини, Франції та Іспанії.

Таким чином, умови консолідації оборонної промисловості західноєвропейських країн характеризуються великою кількістю виробників різної форми власності, різноманітним координуючим механізмів і обмеженою кількістю "оптових" споживачів — на сьогодні їх максимум 18 (уряди 15 членів ЄС, а також уряди Норвегії, Швейцарії та Туреччини). Причому європейський ринок озброєнь поділено на багато специфічних секторів, які не піддаються уніфікації. Певним виклю-

ченням, можливо, є ринок стрілецької зброї, споживачами якої виступають не тільки європейські уряди, але й окремі громадяни. Зазначена особливість пояснює перешкоди, які існують для створення європейського "оборонно-промислового співтовариства": невелика кількість замовників продукції та багатосекторність ринку сприяють створенню скоріше спеціальних, ніж універсальних механізмів.

Протягом 90-х років до консолідації оборонної промисловості західноєвропейських країн і створення універсальних механізмів спільного ринку озброєнь спонукали:

- розвиток взаємосумісності військ і спільне військове планування в рамках НАТО;
- загальноекономічна і загальнополітична інтеграція країн ЄС;
- конкуренція між підприємствами оборонної промисловості Європи і Північної Америки.

Всі ці фактори мають скоріше опосередкований вплив на процеси консолідації оборонної промисловості. На відміну, розвиток Спільної європейської політики безпеки і оборони (СЄПБО), особливо розбудова Європейського корпусу швидкого реагування, безпосередньо впливає на перспективи виникнення європейського "оборонно-промислового співтовариства". Так, важливість зміцнення європейської кооперації в виробництві озброєнь було проголошено в декларації Сан-Мало, яка започаткувала СЄПБО, і опосередковано визнано в ряді положень Договору про Європейський Союз (хоча і в необов'язковій для країн-членів формі).

Розбудова Європейського корпусу швидкого реагування пов'язана зі значними додатковими капіталовкладеннями в оборонну промисловість. За оцінками впливової дослідницької корпорації РЕНД вони можуть скласти від 24 до 56 млрд доларів⁶⁰. Очевидно, поява таких додаткових коштів на ринку озброєнь здатна призвести до значних організаційних змін.

⁶⁰ Charles Wolf, Jr., Benjamin Zycher. European Military Prospects, Economic Constraints, and the Rapid Reaction Force / RAND National Security Research Division. Research Document MR-1416-OSD/SRF. — 2001. — P. 32.

Теоретично можна розглядати чотири основних джерела появи зазначених сум: перше — за рахунок загального економічного зростання, друге — через відносне збільшення витрат на оборону в рамках існуючих бюджетів, третє — через зміну структури оборонних витрат, і, нарешті, четверте — завдяки консолідації оборонної промисловості західноєвропейських країн, внаслідок чого вже наявні кошти будуть витрачатися ефективніше⁶¹.

Більшість фахівців з європейських проблем вважають використання перших двох джерел нереалістичним. Соціальні, екологічні, сільськогосподарські програми мають для більшості європейських країн пріоритет над військовими проектами, тому збільшення витрат на оборону як внаслідок загального зростання економіки, так і відносного перерозподілу в рамках існуючих бюджетів майже не можливе, незважаючи на тиск, який чиниться в цьому напрямі з боку США і керівних органів НАТО. Таким чином, особливої уваги заслуговують реструктуризація оборонних витрат західноєвропейських країн і консолідація їх оборонної промисловості.

Реалізація Ініціативи оборонних можливостей в рамках НАТО зробила майже законом правило, згідно з яким деякі члени НАТО мають витрачати на оборону більше і всі вони мають витрачати ефективніше⁶². Оборонні бюджети членів НАТО повинні складати не менше двох відсотків валового внутрішнього продукту (ВВП), а їх структура повинна наближатися до американської, британської і французької, тобто доля витрат на озброєння, військову техніку та інфраструктуру має становити близько 25 відсотків⁶³. Таким чином, вимогу витрачати більше та ефективніше можна розуміти як необхідність приділяти закупівлі озброєнь не менше половини процента валового внутрішнього продукту. На сьогодні цій вимозі не відповідають більшість європейських країн.

⁶¹ Там само, Р. 33-34.

⁶² Giovanni Lorenzo Forcieri. NATO's Role in Defence Reform / NATO Parliamentary Assembly. Defence and Security Sub-Committee on Future Security and Defence Capabilities. International Secretariat. — April 2001. <http://www.nato-pa.int/publications/comrep/2001/au-097-e.html>

⁶³ Financial and Economic Data Relating to NATO Defence. Defence Expenditures of NATO Countries (1980 — 2000). Press Release M-DPC-2(2000) 107. — NATO. — 5 December 2000.

Важливо, що принципові вимоги Ініціативи оборонних можливостей НАТО співпадають з основними висновками аудиту європейських сил, що проводився в рамках ЗЄС і оцінками параметрів Європейського корпусу швидкого використання, що мали місце за результатами роботи конференцій з призначення сил. Окремим європейським арміям і спільному корпусу швидкого реагування бракує сучасних транспортних літаків, радіоелектроніки, космічних систем і високоточної зброї. Таким чином, трансатлантичні і суто європейські структури безпеки створюють узгоджений тиск на формування структури європейських оборонних бюджетів в напрямку розширення закупівлі сучасної високотехнологічної техніки і обладнання.

Навіть якщо загальні військові бюджети не будуть зростати, сама по собі їх реструктуризація здатна протягом наступних кількох років сформувати значний додатковий попит на озброєння і військову техніку. Його об'єм можна оцінити виходячи з сучасних витрат на ці цілі і необхідних додаткових витрат для досягнення рівня в 25 відсотків. Виходячи із статистичних даних НАТО⁶⁴ і Центрального розвідувального управління США⁶⁵ ця цифра складатиме близько 8,5 млрд доларів на рік в цінах 2000 року, у тому числі для Німеччини — 2,8 млрд, Італії — 1,7 млрд, Іспанії — 1,0 млрд, Бельгії — 0,5 млрд, Польщі — 0,8 млрд, Нідерландів — 0,4 млрд, Португалії — 0,6 млрд, Греції — 0,4 млрд, Данії — 0,2 млрд, Угорщини — 0,1 млрд.

Приймаючи до уваги, що інвестиції, пов'язані з формуванням Європейського корпусу швидкого реагування, мають відбуватися протягом певного періоду (корпорація РЕНД оцінює його в шість-вісім років), загальної суми — від 51 до 66 млрд доларів — цілком достатньо, щоб задовольнити потреби. Однак треба враховувати, що наведені оцінки вказують максимальні можливості реструктуризації оборонних витрат. На практиці, враховуючи консерватизм військової організації європейських країн, можна очікувати, що з даного джерела буде отримано лише частину необхідних додаткових коштів.

⁶⁴ Там само.

⁶⁵ The World Factbook 2001 / Central Intelligence Agency. — 2001.

<http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html>

Ще одне джерело — консолідація європейської оборонної промисловості. Члени ЄС плюс європейські члени НАТО витрачають на оборону близько 210 млрд доларів на рік, з них до 50 млрд — на озброєння і розвиток інфраструктури. Імпорт в Європу із США складає більше 4 млрд доларів на рік⁶⁶. Таким чином, європейська оборонна промисловість щорічно виробляє для внутрішньоєвропейського ринку військової продукції на суму біля 45 млрд доларів.

Існують оцінки, що оптимізація державних замовлень і виробництва за рахунок консолідації оборонної промисловості західноєвропейських країн дозволить зменшити витрати на 10-17 відсотків⁶⁷. В абсолютних цифрах це може скласти від 4,5 до 7,7 млрд доларів на рік, або від 27 до 61,6 млрд доларів протягом шести-восьми років. Цієї суми так само, як і для випадку реструктуризації оборонних витрат, цілком достатньо, щоб задовольнити загальні потреби Європейського корпусу швидкого реагування. Проте і в цьому разі доречним є зауваження про максимальну оцінку. Консолідація оборонної промисловості — це не стільки питання політичної волі, скільки проблема подолання об'єктивно існуючої роздрібненості ринку, тому на практиці цифра може виявитись набагато меншою.

Реалістичним буде припустити, що необхідні для розбудови Європейського корпусу швидкого реагування кошти можуть бути знайдені за рахунок використання одночасно кількох джерел, перш за все — реструктуризації оборонних витрат і консолідації оборонної промисловості.

Важливо брати до уваги, що ставлення Сполучених Штатів до різних схем фінансування СЄПБО суттєво відрізняються, при цьому підтримка з боку США певних європейських проектів, чи його відсутність може виявитись для них вирішальним фактором успіху або провалу.

⁶⁶ Gordon Adams, Christophe Cornu and Andrew D. James. Between Cooperation and Competition: the Transatlantic Defence Market / Institute for Security Studies. Western European Union: Edited by Burkard Schmitt. Chaillot Paper 44. — Paris. — January 2001. — P. 59.

⁶⁷ Charles Wolf, Jr., Benjamin Zycher. European Military Prospects, Economic Constraints, and the Rapid Reaction Force / RAND National Security Research Division. Research Document MR-1416-OSD/SRF. — 2001. — P. 34.

США, можливо з певними застереженнями, підтримують створення Європейського корпусу швидкого реагування. Не в останню чергу це обумовлено тією обставиною, що нові військові механізми вимагають від європейців витратити більше на сучасне озброєння у повній відповідності з принципами Ініціативи оборонних можливостей НАТО. З цієї ж причини США підтримують реструктуризацію оборонних витрат європейських країн як джерело додаткових коштів на ринку озброєнь.

Жорсткі строки введення в дію нових військових механізмів ЄС — 2003 рік — створюють тиск на протекціоністськи налаштовану європейську оборонну промисловість. Очевидно, що вона не здатна швидко вдовольнити існуючі потреби. Певною мірою це зменшує бар'єри принципу *juste retour* і дає шанси зовнішнім постачальникам, перш за все США, які, власно, і були одними з "архітекторів" такої ситуації. Вже найближчим часом можна очікувати зростання інтересу європейських країн до сучасних ракетно-космічних, супутникових і радіоелектронних систем, що створює певні можливості і для України. Проте найбільші шанси потрапити на європейський ринок матимуть перш за все системи "з полки", придбання яких не потребує значних інвестицій і не створює нових робочих місць в "чужих" країнах. Саме у США є найбільші можливості пропонувати європейцям готові для використання сучасні високотехнологічні системи.

Щодо ставлення Сполучених Штатів до перспектив створення європейського "оборонно-промислового співтовариства", ситуація виглядає принципово іншою. Зрозуміло, що економія витрат за рахунок консолідації європейської оборонної промисловості не може збільшити імпорт в Європу з боку США. Жоден європейський уряд не погодиться реформувати свою оборонну промисловість заради збільшення імпорту — ці кошти можуть бути розміщені тільки на європейських ринках. До того ж, консолідація європейської оборонної промисловості неминуче веде до збільшення її конкурентоспроможності.

Таким чином, правило, за яким Сполучені Штати реагують на європейські оборонні ініціативи, можна викласти таким чином: США їх підтримують, коли це веде до збільшення експорту в Європу американської високотехнологічної продукції, і намагаються їх блокувати в інших випадках.

Показовою є ситуація з проектом A400M. Наприкінці 2001 року Італія під тиском США відмовилась від цього літака на користь дешевого варіанту, який передбачає закупівлю американських C-130J, а в майбутньому — і спільне виробництво C-17J. В свою чергу, Німеччина на сьогодні має кошти для закупівлі тільки 40 з 73 замовлених нею A400M. Така ситуація ставить під загрозу весь проект. Справа у тому, що безпосередній виробник — *Airbus Military Company* — наполягає на схемі фінансування, яка передбачає сумарне замовлення щонайменше 180 літаків, депонування необхідної суми і поетапні платежі з початком перших закупівель у 2008 році. В разі неспроможності Німеччини профінансувати *все* своє замовлення, вона змушена буде виплатити великі неустойки іншим партнерам по проекту, перш за все, Великій Британії і Франції⁶⁸. З огляду на це можлива загальна відмова Німеччини від участі у цьому проекті, що було б для нього фатальним.

Аналіз процесів консолідації оборонної промисловості країн ЄС дозволяє зробити кілька висновків щодо їх впливу на оборонну промисловість України. По-перше, ці процеси відбуваються переважно поза межами спільних механізмів Європейського Союзу за моделями, які значною мірою повторюють досвід США і НАТО. Сама по собі наявність розвинутої оборонної промисловості не підвищує, але й не зменшує шансів країн — кандидатів на вступ до ЄС. Іншими словами, ця галузь може сприяти реалізації європейського вибору, але не може бути її основним механізмом.

Цікавим для України є досвід Туреччини, яка вже довгий час намагається приєднатися до ЄС, у тому числі через спроби "компенсува-

⁶⁸ A400M: Will it, won't it fly // Defence Systems Daily. — 25 April 2002.

ти" свої економічні і соціальні недоліки за рахунок воєнно-політичних і військово-технічних важелів. Туреччина активно залучена в кооперацію навколо нового військово-транспортного літака *A400M*, тобто вона отримала те, що не вдалося Україні з *AH-70X*. Поте навіть таке залучення не дало Туреччині змоги потрапити ні до *OCCAR*, ні до Рамкової угоди. Як не потрапила Туреччина і до розкладу розширення ЄС, який було узгоджено у Ниці, на відміну від, наприклад, Естонії, яка майже не має оборонної промисловості.

По-друге, для залучення українських підприємств до військово-технічних програм країн ЄС повинна бути знайдена форма забезпечення принципу *juste retour*. Якщо Україна не витрачає необхідних коштів на оборонну продукцію власних підприємств, не можна розраховувати, що це будуть робити європейські країни. Існує три базових напрямки для кооперації: спільне фінансування, створення транснаціональних оборонних компаній і узгодження політики щодо постачань озброєнь третім країнам.

По-третє, НАТО є важливим фактором консолідації оборонної промисловості країн ЄС, а особливі стосунки України з Альянсом — необхідною умовою її залучення до спільних європейських військово-технічних програм.

По-четверте, підтримка, або, принаймні, непротидія з боку США залишається важливим фактором успіху європейських оборонних проєктів. Внаслідок конкуренції між оборонними підприємствами Європи і США будь-який інтерес з боку Сполучених Штатів до українських оборонних програм, в разі його появи, здатен суттєво вплинути на ставлення до цих програм і з боку європейців. Можливо, позитивний ефект справили б навіть розмови про участь компаній *Boeing* або *Lockheed Martin* у проєкті *AH-70X*.

По-п'яте, приватний капітал є важливим фактором розширення європейської кооперації в оборонній промисловості. Зміна форм власності певних українських підприємств може стати за певних умов важливим фактором для їх залучення до спільних європейських проєктів.

Незважаючи на зазначені труднощі на шляху залучення українських підприємств до європейських оборонних програм, ситуація в

Європі, що склалась на сьогодні, дає Україні певні шанси, які не повинні бути втрачені. Це вимагає від владних структур скоординованих, активних і нетрадиційних дій.

Англійська аббревіатура EDEM розшифровується як European Defence Equipment Market, у перекладі — європейський ринок оборонної продукції. За цікавим збігом обставин це слово можна прочитати як "едем", тобто "рай" (правда, це тільки в українському або російському звучанні, у західних мовах "едем" пишеться по-іншому). Збіг, втім, може стати реальністю, особливо для середніх і малих європейських компаній. Цей кодекс прийнято на зустрічі керуючої ради Європейського оборонного агентства (ЄОА) на рівні міністрів оборони (членами ЄОА є всі члени ЄС крім Данії).

Отже, що таке EDEM? До останнього часу — утопія. На сьогодні у світі не існує прикладів спільних ринків оборонної продукції (за винятком, можливо, достатньо обмеженої за обсягами і номенклатурою програми NSIP НАТО). Це цілком природно, якщо враховувати, що в сфері виробництва зброї при величезній кількості виробників різних форм власності легальними споживачами (за винятком стрілецької зброї) можуть бути тільки уряди суверенних держав, причому лєвова частка споживання припадає всього на кілька їх десятків.

Проблема створення спільного ринку озброєнь настільки складна, що її розв'язання не подужав навіть ЄС. У сучасному вигляді консолідовані договори Європейського союзу виключають оборонне виробництво з компетенції спільних ринків. Стаття 296 Договору про заснування Європейського співтовариства надає право країнам-членам діяти винятково у своїх національних інтересах, коли справа стосується виробництва й торгівлі продукцією військового призначення (до статті додається конфіденційний перелік такої продукції, який регулярно оновляються). Слід зазначити, що навіть у випадку прийняття Конституції ЄС мало що зміниться, оскільки в ній є відповідна стаття під номером III-436 практично у первісному вигляді.

Через зазначені обставини створення спільного ринку оборонної продукції в Європі відбувалось шляхом консолідації оборонних замовлень для здійснення спільних проектів і відповідну консолідацію оборонних компаній, які прагнули ці замовлення одержати. В основі цієї системи лежить принцип "справедливого обороту" (*juste retour*). Його зміст полягає в тому, що кількість грошей, які "осідають" у вигляді замовлень на оборонну продукцію в межах конкретної країни, повинна відповідати кількості грошей, що виділяються урядом цієї країни на спільні проекти.

Принцип EDEM, який починає практично реалізовуватися із прийняттям нового Кодексу ЄС, несе іншу ідеологію: він має обмежити дію статті 296 Договору про заснування Європейського співтовариства й забезпечити можливість відкритих загальноєвропейських тендерів без позаекономічних обмежень на виконання оборонних замовлень для будь-якого європейського уряду. Зрозуміло, що принцип "справедливого обороту" у цьому випадку буде порушений, але зрозумілим є також те, що основні європейські гранти, такі, як EADS, BAE Systems, Thales, Finmeccanica, які мають мільярдні обороти й давно поглинули своїх основних підрядників, все одно отримають потрібну їм частку урядових замовлень, хоча, можливо, з додатковими турботами.

Хто дійсно виграє від створення загальноєвропейського ринку оборонної продукції, так це середні й малі компанії, які одержать доступ до значно більшої кількості замовлень. Навіть той факт, що Кодекс підписано, свідчить про збільшення уваги європейських чиновників до цього сектора. Протягом 1998-2003 років хвиля консолідації фактично знищила середній і малий оборонний бізнес: його або поглинули більші компанії, або він змушений був піти з ринку. Однак незабаром з'ясувалося, що консолідація виправдана тільки у випадку великих оборонних замовлень. У той же час, замовлення на модернізацію, ремонт, постачання запасних частин, невеликих партій боєприпасів тощо, яких немало, консолідації не підлягають за своєю природою. До того ж

при їх виконанні середні й малі компанії показують у кілька разів більшу економічну ефективність, ніж консолідовані гіганти.

Кодекс поведінки ЄС у сфері оборонного замовлення — це тільки перший несмілий крок. По-перше, він є добровільним і не несе ніяких юридичних наслідків навіть для країн, які погодяться дотримуватися його, але з якихось причин порушать. По-друге, він не поширюється на колективні закупівлі (тут продовжує діяти принцип "справедливого обороту"). По-третє, Кодекс поки що не поширюється на НДДКР. Зрозуміло, що на спільному ринку не може купуватися ядерна зброя, а також радіаційні, біологічні й хімічні матеріали подвійного призначення.

І все ж таки, цей перший крок є дуже важливим, оскільки знаменує істотну трансформацію підходів до реформування європейської оборонної промисловості. Важливим він є і для України. Історично основна маса національної оборонної промисловості представлена середніми й малими (принаймні, за європейськими мірками) компаніями, основний обсяг продукції яких складають комплектуючі, ремонт, модернізація й постачання запасних частин. Є смисл докласти зусиль, щоб відкрити для них EDEM. Безперечно, це було б корисніше, ніж заганяти їх у холдинги.

III.2. Європейська та євроатлантична інтеграція України в оборонно-промисловій сфері

Ринки оборонної продукції США та Європи є найбільшими у світі. На США припадає біля 50 % світового споживання продукції оборонної промисловості, на країни Європи — біля 15%. Річна місткість цих ринків оцінюється у 150 млрд американських доларів. Потенційно, вони можуть поглинути весь об'єм оборонного виробництва України, який за максимальними оцінками, що враховує цивільну продукцію оборонних підприємств і послуги ремонтних заводів Міністерства оборони, складає біля 1,5 млрд доларів на рік, тобто один відсоток від об'єму американського та європейських ринків. Однак через дію низки політичних та економічних чинників ці ринки залишаються переважно закритими для України.

США та провідні європейські країни не імпортують готову військову продукцію. Оснащення збройних сил цих країн "чужими" зразками озброєнь та військової техніки відбувається не через міжнародну торгівлю зброєю у класичному розумінні, а у рамках міжнародної оборонно-промислової інтеграції. Причини цьому лежать не тільки в політичній площині. Сучасні види озброєнь і військової техніки стають настільки складними і коштовними, що їх виробництво у багатьох випадках стає неможливим без консолідації оборонних замовлень і виробничих потужностей різних країн.

Специфіка європейської та євроатлантичної інтеграції України в оборонно-промисловій сфері полягає у тому, що цей процес не можна зводити до типових для інших галузей економіки форм, таких як створення зон вільної торгівлі, митних та економічних союзів. На сьогодні у світі не існує прикладів спільних ринків продукції військового призначення. Ця сфера виключена, зокрема, із регуляцій Світової організації торгівлі і Європейського союзу. Процес створення спільного європейського ринку оборонної продукції протягом останніх п'яти років набирає обертів, однак визначальними для європейської та євроатлан-

тичної інтеграції у сфері оборонного виробництва залишаються різноманітні форми міжнародної консолідації оборонних замовлень і виробництва, які реалізуються на спеціальній основі.

Це означає, що вибір партнерів для інтеграції у цій сфері залежить від політичних та військових чинників. Іншими словами, оборонно-промислова інтеграція відбувається, перш за все, між союзниками. Перспективи набуття членства України в ЄС та НАТО досі невизначені, що є основною політичною перешкодою для інтеграції в оборонно-промисловій сфері.

Основна економічна перешкода пов'язана з неготовністю України вносити фінансовий вклад у спільні проекти. Базові форми інтеграції оборонної промисловості у рамках ЄС та НАТО передбачають консолідацію не тільки виробничих потужностей, але й, головне, оборонних замовлень. Практично нульове оборонне замовлення в Україні зводить нанівець інтеграційний потенціал підприємств. Зміна військово-політичного статусу України зменшить політичні перешкоди для інтеграції, однак без кардинального збільшення оборонного замовлення не принесе значного ефекту. Частка оборонних видатків України, яка припадає на закупівлю оборонної продукції, не перевищує 2 % (при середньому для НАТО показнику 20 %). В грошовому відношенні це дорівнює приблизно \$ 50 млн (якщо рахувати у поточних цінах за обмінним курсом). Цифра мізерна у порівнянні з аналогічними витратами порівняних за населенням європейських країн та Росії. Менше за Україну витрачають на озброєння та військову техніку тільки Естонія, Латвія, Литва та Люксембург (табл. 1). За таких умов, для європейських країн і США залучення України до спільних проектів значною мірою позбавлене сенсу, оскільки не приносить додаткових коштів на їх здійснення.

На відміну від країн ЦСЄ, які за ліцензіями виробляють широкий спектр готової військової продукції і достатньо автономні у цій сфері, в Україні оборонне виробництво фрагментарне: одні види озброєнь та військової техніки виготовляються у надлишкових кількостях, у той час, як інші — не виготовляються взагалі. Це є наслідком кооперативних зв'язків, які склались за часів СРСР. За таких умов зміна вектора

інтеграції з країн СНД на країни НАТО та ЄС є достатньо складною. Надлишкові види продукції не можуть постачатись на американський та європейські ринки, оскільки там немає місця для готової військової продукції. Дефіцитні ж види не можуть виготовлятися за ліцензією, принаймні, без значних додаткових інвестицій в основі фонди, оскільки для їх виробництва в Україні не існує потужностей (в межах співпраці з країнами СНД така практика існує).

В останні роки Україні часто закидалась нерозбірливість у торгівлі зброєю. Якщо ця проблема існує, вона народжена, перш за все, практичною відсутністю в Україні оборонного замовлення, що змушує національну оборонну промисловість виживати майже виключно за рахунок зовнішніх продажів. Між тим, членство у НАТО передбачає виділення на потреби оборони принаймні двох відсотків валового внутрішнього продукту щорічно і значне збільшення інвестиційної складової цих витрат (тобто оборонного замовлення). Якщо Україна виконуватиме ці умови членства, її оборонні підприємства отримають можливість працювати на внутрішньому ринку і зможуть поводитись більш розбірливо при пошуку контрактів.

Таким чином, прогрес європейської та євроатлантичної інтеграції України в оборонно-промисловій сфері у першу чергу визначатиметься двома основними факторами — змінами військово-політичного статусу України і темпами збільшення державного оборонного замовлення.

У найближчі кілька років визначальним на цьому шляху буде усунення політичних перешкод для залучення українських підприємств до європейських і євроатлантичних проектів внаслідок наближення України до НАТО і ЄС. Навіть без збільшення оборонного держзамовлення це дасть змогу реалізації принаймні найпростіших інтеграційних схем. До цієї категорії можна віднести субпідряди для українських підприємств, підряди на ремонт і модернізацію озброєнь і військової техніки, у першу чергу, країн Центральної та Східної Європи, послуги космічних запусків і авіап перевезень (літаками, що знаходяться у власності оборонних підприємств).

Таблиця 10

**Видатки на закупівлю оборонної продукції
країн НАТО, Росії та України**

№	Країни (сортування за об'ємом видатків)	Видатки на закупівлю оборонної продукції, млн \$
1	Сполучені Штати	115 018
2	Великобританія	11 176
3	Франція	11 076
4	Німеччина	5 612
5	Туреччина	3 706
6	Італія	3 364
7	Іспанія	2 885
8	Російська Федерація	2 798
9	Канада	1 942
10	Нідерланди	1 576
11	Норвегія	1 096
12	Данія	685
13	Польща	662
14	Греція	449
15	Румунія	318
16	Чеська Республіка	305
17	Бельгія	236
18	Португалія	216
19	Угорщина	181
20	Словенія	97
21	Словаччина	85
22	Болгарія	52
23	Україна	49
24	Литва	47
25	Люксембург	27
26	Естонія	23
27	Латвія	14

Джерела: 1. NATO-Russia Compendium of Financial and Economic Data Relating to Defence. 09 June 2005. <http://www.nato.int/docu/pr/pr2005e.htm>

2. Додаток N 3 до Закону України "Про Державний бюджет України на 2005 рік". Розподіл видатків Державного бюджету України на 2005 рік.

За багатьма з цих напрямів Україною вже досягнуто заочного прогресу, зокрема у рамках проекту "Морський старт" і щодо залучення компанії "Авіалінії Антонова" до стратегічних перевезень в інтересах НАТО. Компанія "Морський старт", наприклад, за економічними показниками випереджає інші компанії такого роду, у тому числі європейсько-російські та американо-російські. Великі перспективи має приєднання України до реалізації європейського проекту супутникової системи глобального позиціювання "Галілео".

Від таких форм інтеграції виграють, перш за все, великі диверсифіковані оборонні підприємства, які мають досвід спільних проектів з країнами ЄС та НАТО — АНТК ім. Антонова, ДКБ "Південне", ВО "Південмаш", ДАХК "Топаз". Ефект інтеграції може бути значно збільшено, якщо вдасться реструктурувати космічну та радіоелектронну галузі України і вийти на ринок створення супутників. Основний прибуток на світовому ринку космічних послуг отримують саме виробники та володарі інтегрованих супутникових систем, у той час, як на послуги космічних запусків припадає лише невелика частка. В Україні ж радіоелектроніка виготовляється окремо від "порожніх" супутникових платформ, виробництво яких інтегроване з ракетним.

Спільні проекти в аерокосмічній та радіоелектронній сферах можуть оцінюватись у сотні мільйонів доларів. Однак частка власно військової продукції буде невеликою і навряд чи зможе компенсувати вірогідне звуження інших ринків, у першу чергу, російського, внаслідок змін військово-політичного статусу України. Рішення може полягати у тому, щоб використовувати власні додаткові надходження оборонних підприємств від цивільних замовлень для інвестування перспективних військових проектів, що характерно для практики США і Європи.

Істотне збільшення державного оборонного замовлення в Україні, яке очікується через кілька років, дасть додаткові можливості, сенс яких полягає у створенні умов для примусового інвестування оборонної промисловості зовнішніми постачальниками через офсетні (компе-

нсаційні) зобов'язання. За європейськими нормами, зовнішнє замовлення готової військової продукції має супроводжуватись компенсаційними заходами з боку постачальника на суму замовлення. Як правило, принаймні половина офсетного пакету спрямовується до оборонної промисловості, у тому числі, у формі субпідрядів, ліцензійного виробництва, передачі технологій, інвестицій та утворення спільних підприємств. Зворотні субпідряди можуть становити до 30 % від об'єму робіт у рамках замовлення, про яке йдеться. На глибшому рівні інтеграції постачальник організує ліцензійне виробництво у країні-замовниці. У такому разі об'єм власного виробництва в країні-замовниці може сягати 70 %. За такою схемою в Україні можуть виготовлятися дефіцитні види озброєнь та військової техніки (наприклад, бойові літаки та вертольоти) як для власних потреб, так і на експорт (за погодженням з володарем ліценції). Така форма інтеграції стала основною для країн Центральної та Східної Європи. Сумарний об'єм офсетних заходів з боку американських та європейських постачальників тільки в трьох країнах першої "хвилі" розширення НАТО — Польщі, Чехії та Угорщині — складає більше 10 млрд американських доларів.

Розповсюдженими формами офсетів є передача технологій та портфельні інвестиції. Впровадження в Україні передових європейських та американських технологій дозволило б організувати модернізацію існуючих зразків озброєнь та військової техніки за сучасними стандартами і, тим самим, забезпечити контрактами ремонтні та спеціалізовані підприємства, а також базові підприємства, на кінцеву продукцію яких спостерігається світове падіння попиту, наприклад, КБ імені О.Морозова та завод ім. Малишева.

Можливим варіантом є покупка українських підприємств американськими та європейськими компаніями, тобто, портфельні інвестиції. Теоретично, це може відбуватись і без розвитку внутрішнього ринку. Однак на практиці інтерес становлять тільки ті компанії, які мають свою долю на внутрішньому або зовнішньому ринку або є постійними

субпідрядниками компаній-покупців. Портфельні інвестиції вірогідні для підприємств, які мають відносно стабільні ринки збуту і вже пройшли процес корпоратизації. До цього кола відносяться, у першу чергу, акціонерні та холдингові компанії "Мотор-Січ", "Топаз", "Артем", "Точмаш". Перспективним напрямом може бути корпоратизація і залучення інвестицій до спеціалізованих державних і казенних підприємств з постійним портфелем замовлень, таких як заводи "Імпульс", "Іскра", Донецький завод хімічних виробів.

Збільшення державного замовлення створить умови для зміцнення існуючих і створення нових коопераційних зв'язків, у тому числі, з європейськими та американськими компаніями, для українських головних підрядників. У першу чергу це стосується суднобудівних підприємств, які виробляють базові для українських військово-морських сил кораблі проектів 1135, 1124 та катери — ВАТ "Залив", ВАТ "Ленінська кузня", ВАТ ФСК "Море".

З розвитком внутрішнього ринку оборонної продукції стане можливим залучення України до більш складних форм інтеграції, типових для країн Західної Європи і США. Вони передбачають консолідацію як виробництва, так і оборонних замовлень. Такий процес зазвичай відбувається в кілька етапів: спільне виробництво, організація консорціумів, утворення спільних підприємств, утворення спільних інтегрованих виробництв, злиття компаній. Яскравий приклад еволюції такого роду — компанія Airbus. Спочатку було скоординоване багатонаціональне виробництво літаків, потім воно перетворилось на консорціум, а згодом відбулась інтеграція виробництва у рамках єдиної компанії.

Консорціуми є основою оборонно-промислової інтеграції у рамках НАТО. За усталеними схемами, для менеджменту спільних проектів, які хоча й не фінансуються із спільних фондів, однак політично підтримуються Альянсом, створюються спеціальні комітети, які від імені урядів-замовників взаємодіють із структурами, які представляють консорціуми. В рамках таких схем виготовлялись бойові літаки Tornado, а

в майбутньому бойові літаки Eurofighter, вертольоти NH90 та системи протиповітряної оборони HAWK. У разі, якщо замовником виступає НАТО, наприклад, у випадку нової системи спостереження за театром воєнних дій AGS, схема виробництва залишається такою самою, за виключенням того, що відповідний комітет Альянсу представляє не окремі уряди, а саму організацію.

У рамках суто європейських проектів роль координаторів замовлення зазвичай виконує OCCAR (Організація для спільної кооперації з озброєнь). Крім того, Європейський союз докладає значних зусиль для створення Європейського агентства з озброєнь (ЕАА), яке має виконувати ту ж функцію. Загалом, для ЄС характерні спроби переходу від консорціумів до глибших форм інтеграції. Однак це значною мірою обмежується відсутністю єдиного середовища для функціонування компаній у різних країнах. Консорціуми в Європі мають спеціальні форми реєстрації (GIE, GEIE), або ж реєструються в одній з країн як товариства з обмеженою відповідальністю або закриті акціонерні товариства. Це дозволяє їм зберігати необхідний ступінь свободи щодо внутрішньої структури. Однак створення інтегрованих міжнародних виробництв є складним організаційним завданням. Відмінності в корпоративному законодавстві різних країн призводять до необхідності утворення заплутаних багатоярусних холдингових схем керування, які можуть нівелювати економічний ефект від об'єднання. Утворення повноцінних інтегрованих європейських концернів в таких умовах проблематичне. Наприклад, така європейська компанія, як EADS являє собою зареєстрований у Нідерландах змішаний холдинг з розгалуженою системою дочірніх підприємств у багатьох країнах і складною системою менеджменту. Певний прогрес очікується після визначення Європейським союзом статусу "європейської компанії" і появи загальноєвропейських форм їх реєстрації.

Іншою принциповою проблемою міжнародної інтеграції оборонного виробництва є дотримання базового для Європи принципу "спра-

ведливого обороту" (*juste retour*), згідно з яким частка участі підприємств певної країни у спільному виробництві має дорівнювати частці замовлення від загального об'єму виробництва урядом цієї країни. На рівні координації виробництва та консорціумів "справедливий оборот" може забезпечуватись на рівні індустріального розподілу. Більш глибока інтеграція призводить до необхідності переходу до фінансових форм дотримання "справедливого обороту" одночасно за низкою спільних проектів у рамках всього їхнього життєвого циклу. Індустріальний розподіл за таких умов в окремі роки може бути непропорційним до національних замовлень, що спричиняє політичні ускладнення.

Коло українських підприємств, які можуть бути залучені до утворення консорціумів і концернів з європейськими і американськими компаніями, залежатиме від пріоритетів державного оборонного замовлення і потреб європейських країн та США. Варіанти можуть бути різні – від спільних підприємств з виробництва вертольотів, систем ППО, фрегатів, до злиття українських підприємств з європейськими і американськими. В аерокосмічній, радіоелектронній сфері і у суднобудуванні більш вірогідними є форми горизонтальної інтеграції, у виробництві бронетанкової техніки, артилерії та боєприпасів — вертикальної.

Країни Європейського союзу докладають значних зусиль для створення спільного європейського ринку оборонної продукції (відомого за англійською аббревіатурою EDEM — European Defence Equipment Market). Однак станом на сьогоднішній день це швидше перспективна ідея, ніж конкретний проект. Утворення EDEM означатиме перехід оборонного виробництва з терен другого "стовпа" ЄС, який регулюється міждержавними механізмами, до "першого", що уособлює федеративний європейський устрій. На далеку перспективу це напевно чи можливе. У той же час, гармонізація національних середовищ функціонування оборонних підприємств європейських країн напевно матиме місце. У разі приєднання до нього України цей процес може

забезпечити нові можливості для українських оборонних підприємств, особливо субпідрядників і ремонтних заводів. Не зустрічаючи політичних обмежень і маючи низьку собівартість робіт за невеликими контрактами порівняно з європейськими та американськими компаніями, вони отримували б переваги на європейських ринках.

Для України приєднання до європейських і євроатлантичних оборонно-промислових проектів вимагатиме структурних реформ і реформ власності. Оборонна промисловість України представлена, в основному, некорпоратизованими державними підприємствами. Американські ж та європейські компанії переважно корпоратизовані і значною мірою приватизовані. Крім того, українські оборонні підприємства відрізняються від американських та європейських структурою адміністративного та фінансового менеджменту, що перешкоджає їх участі у процесах інтеграції.

Оборонно-промислова інтеграція пов'язана із виробництвом продукції, критичної для національної безпеки та оборони країн, що залучені до цього процесу. Тому, оборонно-промислова інтеграція вимагає безпечного середовища. Можливо, перешкод для залучення українських підприємств до виробництва оборонної продукції у рамках НАТО та ЄС вже зараз було б значно менше, якби США та європейські країни мали необхідні гарантії з боку України щодо охорони їхніх авторських прав, технологій та таємниць.

Між Україною та НАТО, а також між Україною та окремими членами НАТО існують угоди, що забезпечують захист інформації, але ці угоди стосуються у першу чергу оперативної діяльності у військовій сфері. Між тим, в НАТО існують базові угоди, які забезпечують взаємодію саме в оборонно-промисловій сфері. Головними серед них є Угода НАТО про взаємну охорону таємниці винаходів, що мають відношення до оборони і для яких було зроблено заявки на патенти (1960 рік) та Угода НАТО щодо передачі технічної інформації для цілей оборони (1970 рік). Ці угоди створюють необхідні рамки співпраці також у рамках ЄС для тих його членів, що є також членами НАТО.

Основним документом, що встановлює механізми безпечного функціонування майбутнього європейського ринку оборонної продукції є Рамкова угода щодо реструктуризації європейської оборонної промисловості. В частині, яка торкається захисту інформації, ця угода є достатньо деталізованою і не вимагатиме додаткових договорів. Очевидно, що залучення України до європейської та євроатлантичної оборонно-промислової інтеграції вимагатиме укладення специфічних угод з НАТО та ЄС, які б розповсюджували на Україну, принаймні частково, положення зазначених документів.

Таким чином, визначеність військово-політичного статусу, розвиток внутрішнього ринку оборонної продукції, реструктуризація і реформування власності, а також адаптація законодавчого поля діяльності оборонних підприємств є головними чинниками прогресу на шляху європейської та євроатлантичної інтеграції України в оборонно-промисловій сфері.

III.3. Механізми залучення України до європейської оборонно-промислової інтеграції

Говорячи про механізми залучення України до європейської оборонно-промислової інтеграції, необхідно розрізняти два аспекти цього процесу. По-перше, оборонно-промислову інтеграцію можна використовувати як засіб наближення членства України у НАТО та ЄС. По-друге, до цього процесу можна ставитись як до імперативу, який впливає з політичного рішення про членство в цих організаціях.

Співіснування зазначених аспектів оборонно-промислової інтеграції впливає з того, що членство України в двох основних європейських інститутах — НАТО та ЄС, — є частиною єдиної зовнішньополітичної стратегії, однак НАТО та ЄС мають різні пріоритети щодо оборонно-промислової інтеграції своїх членів.

Спробуємо показати, що незалежно від кінцевої мети розвитку оборонно-промислової інтеграції України із західними країнами — будь то заради наближення членства у НАТО або заради пристосування до економічної системи ЄС — основними механізмами цього процесу будуть такі:

- збільшення інвестиційної складової оборонних витрат України;
- введення у дію в Україні офсетного законодавства;
- залучення України до нових сфер співпраці, таких як ПРО та космічні проекти;
- створення безпечного середовища для оборонно-промислової інтеграції.

Загальновідомо, що інтереси провідних оборонних компаній західних країн, особливо США, відіграли важливу роль у просуванні ідеї розширення НАТО. Ці інтереси мають організаційне оформлення у вигляді надзвичайно впливової неурядової структури — Комітету США по НАТО.

Основним "маркетинговим" документом, яким користувався Комітет США по НАТО при вивченні нових ринків, був Договір про звичайні збройні сили у Європі. Квоти, встановлені цим документом і відповідними протоколами до нього, є, по суті, максимальною оцінкою місткості ринку окремих країн по основних категоріях військової продукції.

Якщо прийняти зазначений підхід і скористатись середніми цінами на типові зразки озброєнь, об'єм нових ринків для західних озброєнь у країнах першої "хвилі" можна оцінити цифрою в \$63 млрд, для країн другої — \$58 млрд, для України — \$75 млрд⁶⁹, тобто Україна сама по собі може становити "хвилю" розширення НАТО. Отримані цифри не мають безпосереднього економічного навантаження і не означають доходів конкретних виробників озброєнь. Однак наведені оцінки дозволяють зробити висновок, що якщо фактор нових ринків озброєнь мав значення при прийнятті рішень щодо двох попередніх "хвиль" розширення, він впливатиме також на процес приєднання до НАТО України.

Реальні обсяги додаткових грошей на східноєвропейському ринку озброєнь є значно меншими верхніх оцінок. Згідно зі схваленими НАТО планами технічного переоснащення Польщі, Чехії та Угорщини вони загалом витрачатимуть на озброєння і військову техніку близько \$700 млн щорічно⁷⁰. Очікується, що цифра для семи країн другої "хвилі" буде близькою.

Важливо, що необхідні для членства в НАТО додаткові витрати на оборонну продукцію становлять комерційний інтерес не тільки для за-

⁶⁹ Для розрахунків використано такі вихідні данні по категоріям озброєнь, що обмежуються Угодою з адаптації Договору про звичайні збройні сили в Європі (ратифіковано Законом №1974-III від 21 вересня 2000 року): бойовий танк — Leopard 2A6, вартість \$8,0 млн, БТР — M113 вартість \$1,0 млн, БМП — Bradley M2, вартість \$1,1 млн, БМТВ — AMX-10PC, вартість \$0,9 млн, артилерійська одиниця — M109, вартість \$1,0 млн, бойовий літак — F-16C/D, вартість \$26,9 млн, ударний гелікоптер — Apache, вартість \$11,1 млн.

⁷⁰ А.Васьковский. Некоторые аспекты интеграции Польши, Венгрии и Чехии в НАТО // Зарубежное военное обозрение. — №4. — 2000. — с.10.

хідних виробників озброєнь. При міжнародних постачаннях кінцевої військової продукції загальноприйнятою є практика так званих офсетних (компенсаційних) заходів. Продавці зброї, які отримують зовнішні оборонні замовлення, як правило, мають інвестувати в економіку країн-замовників. Так, законодавство Польщі передбачає, що кожне оборонне замовлення іноземному виробнику сумою більше €5 млн має супроводжуватись зворотними інвестиціями, еквівалентними об'єму замовлення, причому, половина цих коштів має йти безпосередньо до польського оборонного сектору. Законодавство Чехії вимагає компенсаційних заходів на рівні 150 % від суми контракту. Аналогічні норми діють в інших європейських країнах.

Таким чином, закупівля західних озброєнь може використовуватись одночасно як механізм наближення членства у НАТО, так і як механізм примусового зовнішнього інвестування. Кошти для цього можуть бути отримані з двох джерел: перше — зовнішні кредити; друге — інвестиційна складова оборонних витрат України.

Контракт на поставку до Польщі 48 винищувачів F-16 американського виробництва став однією з головних подій останнього десятиріччя на європейському ринку озброєнь. Згідно з угодою, Польща отримала пільговий кредит від США у розмірі контракту — \$3,5 млрд (практика, від якої Сполучні Штати майже повністю відмовились після закінчення "холодної війни")⁷¹. Крім того, компанія-постачальник (*Lockheed Martin*) має забезпечити офсетний пакет, який оцінюється у \$12,55 млрд. З урахуванням офсетних множників, фактичний об'єм інвестицій складатиме \$7,75 млрд, з яких 67 % складатиме закупка американськими компаніями польських товарів та послуг; 19,6 % — інвестиції; 13,4 % — трансфер технологій⁷².

⁷¹ Tagliabue J. Poland seals F-16 deal, drawing in more than just jets // The New York Times. — 19 April 2003.

⁷² Степанович В. Процессы структурных преобразований польской оборонной промышленности на фоне мировых тенденций в области производства вооружения // Актуальні проблеми економіки. — №1(31). — 2004. — с.48.

Фінансові потоки, пов'язані з цим контрактом, проходять поза межами узгоджених з НАТО об'ємів оборонних витрат Польщі, які мають становити 1,95 % ВВП. Інвестиційна складова оборонних витрат Польщі на сьогодні становить 14,6 %. Основну частину цих коштів планується витратити на внутрішньому ринку. Протягом 2003-2008 років польська оборонна промисловість повинна отримати близько \$900 млн бюджетних коштів⁷³.

Польський контракт *Lockheed Martin* є унікальним за своєю реалізацією — покупка оборонної продукції за пільговий зовнішній кредит поза межами оборонного бюджету. Хоча він є природним з огляду на рушійні сили першої "хвилі" розширення, і його відтворення є принципово можливим для повторного тендеру на авіаційну техніку у Чехії, для другої "хвилі", так само, як для України, повторення такої схеми є малоймовірною.

Під час прийняття НАТО рішень щодо другої "хвилі" розширення баланс політичних, військових та оборонно-промислових інтересів змінився. Військові інтереси стали важливішими за оборонно-промислові й наблизились за своїм значенням до політичних. Така зміна пріоритетів знайшла відображення у переоцінці параметрів військової модернізації. Якщо протягом першої "хвилі" мова йшла про закупівлю озброєнь, то для другої вирішальними стали питання створення військових підрозділів, здатних виконувати нові місії НАТО, та модернізації військової інфраструктури, необхідної для підтримки колективних дій.

За таких умов питання придбання країнами-кандидатами нових бойових літаків втратило значну долю своєї рушійної сили для прийняття Альянсом рішень про запрошення. Так, при розробці країнами другої "хвилі" програм військових реформ найбільшої критики з боку НАТО зазнали наміри Словаччини придбати 18 нових багатоцільових винищувачів західного виробництва (Словаччина була єдиною з семи

⁷³ Там само, с.46.

країн, яка планувала таку значну закупівлю). Цей крок, на думку фахівців Альянсу, відволікав би ресурси від більш пріоритетних сфер і розвивав би вид сил, в якому союзники вже зараз не мають дефіциту. У результаті критики з боку НАТО було прийняте рішення продовжити термін експлуатації модернізованих літаків радянського виробництва⁷⁴.

Таким чином, підвищення інвестиційної складової оборонних витрат є для України основним механізмом залучення промислових лобі західних країн заради наближення членства у НАТО. Використання цього механізму вимагає прийняття ефективного офсетного законодавства. Одночасно, підвищення інвестиційної складової оборонних витрат України у сучасних умовах створює ще один, можливо навіть більший фактор впливу на процес наближення до членства у НАТО, — через розвиток військової інфраструктури України, яка становить все більший інтерес для інтегрованих військових структур Альянсу.

ЄС на відміну від НАТО не приділяє значної уваги питанням воєнної економіки при прийнятті рішень про розширення. Однак це вірно тільки на сьогодні. До того часу, коли членство України в Європейському союзі стане на порядок денний, не виключено, що формування спільного європейського ринку оборонної продукції (EDEM — European Defence Equipment Market) вийде на завершальну стадію.

Створення спільного оборонного ринку (хоча й необов'язкового для всіх членів), діяльність якого координувалась би єдиним Європейським агентством озброєнь, передбачене проектом Конституційного договору ЄС. Причому, на двох останніх самітах ЄС були прийняті рішення просувати цей процес незалежно від долі самого Конституційного договору.

На сьогодні вже діють базові механізми, на основі яких будуть створюватись європейський ринок оборонної продукції та його коор-

⁷⁴ David Price. Invited NATO members' progress on military reforms / NATO Parliamentary Assembly, Sub-Committee on Future Security and Defence Capabilities, Draft report 52 DSCFC 03 E. — Brussels. — 17 April 2003. — p.12.

динуючі структури. Головними з них є Рамкова угода щодо реструктуризації європейської оборонної промисловості та Організація із кооперації в галузі озброєнь (за французькою аббревіатурою OCCAR), яка є найбільш впливовою і універсальною організацією з координації і управління міждержавних програм озброєнь і військової техніки в Європі. Вона була заснована в 1995 році на основі франко-німецьких ініціатив. Згодом до них приєдналися Велика Британія та Італія. Нещодавно членом OCCAR стала також Бельгія. Переговори з Іспанією тривають. Деякі інші країни, у першу чергу, Швеція та Нідерланди, також виявляють інтерес до участі в цій організації. Хоча принципи діяльності OCCAR мають зрозумілі преференції для членів, існують механізми співпраці з іншими країнами. На сьогодні до компетенції OCCAR віднесено виконання 14 спільних європейських проектів (більше половини всіх існуючих). Серед них — космічні системи, літаки (у тому числі новий транспортний літак A400M), кораблі, зенітні комплекси та системи для армії⁷⁵. Планується, що OCCAR стане інтегральною частиною майбутнього Європейського агентства озброєнь.

У контексті поглиблення співпраці з ЄС, на відміну від НАТО, варто говорити не стільки про збільшення торгівлі зброєю із західними країнами, скільки про розширення внутрішнього українського ринку оборонної продукції. Процес розширення ЄС — це, передусім, процес об'єднання ринків. Чим більший внутрішній ринок має певна країна, тим більший інтерес ця країна становить для ЄС. Якщо спільний європейський ринок оборонної продукції стане інтегральною частиною ЄС, це правило розповсюдиться й на сферу оборонної продукції.

Оборонно-промислова співпраця у рамках ЄС має в своїй основі принцип, який можна визначити як "справедливий обіг" (*juste retour*). Його сенс полягає у тому, що доля замовлень, яку отримують оборонні підприємства певної країни у спільних проектах, мають дорівнювати долі закупівель спільної оборонної продукції урядом цієї країни.

⁷⁵ Burkard Schmitt. The European Union and Armaments / Institute for Security Studies. Western European Union. Chaillot Paper 63. — Paris. — August 2003. — P. 24-26.

Зрозуміло, що в умовах, коли Україна не витрачає необхідних коштів на оборонну продукцію власних підприємств, не можна розраховувати, що це будуть робити інші європейські країни, навіть у разі членства Україна в ЄС і НАТО.

Базовим механізмом розширення внутрішнього ринку оборонної продукції України є збільшення інвестиційної долі оборонних витрат. Середній показник для Європи складає близько 20 %. В Україні ж він не перевищує кількох відсотків.

Необхідна, перш за все, саме реструктуризація, а не збільшення оборонних витрат. НАТО вважає прийнятним для України (так само як і для Польщі) рівень оборонних витрат у 1,95 % ВВП. Реальні оборонні витрати України наближаються до цього показника. Якщо з цієї суми на оборонні інвестиції буде витратиться 20 %, це становитиме порядку \$200 млн на рік, чого за досвідом інших країн може бути достатньо для зміни ставлення до України з боку оборонних лобі як США, так і Європи.

Таким чином, збільшення інвестиційної долі оборонних витрат України з одночасним прийняттям ефективного офсетного законодавства є абсолютно необхідними механізмами залучення України до європейської оборонно-промислової інтеграції як з огляду на членство у НАТО, так і ЄС.

Зазначені механізми є "внутрішніми", тобто такими, що не передбачають агресивної конкуренції на зовнішніх ринках. В цьому сила цих механізмів: їх можна застосувати самотужки, і при цьому вони самі по собі здатні створити нову зовнішньополітичну ситуацію навколо України. Але у цьому їхня слабкість, оскільки зовнішньоекономічна пасивність обмежує оборонну промисловість власними бюджетними коштами.

У можливість значних поставок кінцевої продукції українських оборонних підприємств на європейські ринки навіть за умови членства в НАТО та ЄС на сьогодні мало хто вірить. Підставою для песимізму є

жорстка структура оснащення європейських армій основними видами озброєнь. Зрозуміло, що шанси змусити певну європейську країну закуповувати українські танки, замість, скажімо, німецьких, є нульовими. Однак Україна має шанси (і не повинна їх втрачати) отримати долю у нових секторах оборонного виробництва, у яких США та європейські країни відчують дефіцит. Програми ПРО, які розробляються в США та у рамках НАТО, так само як і космічні системи, які розробляє ЄС, створюють для України можливості для участі.

Якщо говорити про США, то навіть політична декларація з боку певної країни щодо приєднання до стратегічної системи ПРО створює сприятливий клімат для співпраці у цій сфері. Відомо, що США зацікавлені у розміщенні інфраструктури ПРО (ліній зв'язку, радіолокаційних станцій та перехоплювачів) в інших країнах, особливо тих, що примикають до Близького Сходу. В обмін на згоду стосовно розміщення елементів інфраструктури можна вимагати залучення підприємств до розробки самої системи. Щодо України, США виявляють інтерес до промислової співпраці у сфері ПРО навіть поза межами інфраструктурних питань.

Розвиток космічних систем стає також одним з пріоритетів ЄС. У цьому ключі особливої уваги заслуговує програма створення системи глобального позиціонування "Галілео". Початок експлуатації цієї системи планується на 2008 рік, але й досі невирішена низка принципових питань щодо її розвитку, у тому числі відносно міжнародної участі та взаємодії з американською системою глобального позиціонування GPS. Причому, вирішення однієї групи проблем може створити перешкоди для вирішення іншої групи.

Так, з метою залучення фінансових та технічних ресурсів для розбудови системи "Галілео" ЄС запросив до участі у проекті Китай та Росію. З іншого боку, узгодження параметрів співіснування "Галілео" та GPS, що є необхідним для зняття протидії з боку США, може бути пов'язане з обмеженням участі згаданих країн. Виходячи з цього, ЄС

при розбудові системи "Галілео" може опинитись перед дефіцитом технічних ресурсів, що може бути використано Україною.

Зазначене ілюструє, що для масштабних досягнень у просуванні оборонної продукції на ринки західних країн необхідні масштабні рішення щодо форм залучення України у нові політично важливі оборонні проекти США та ЄС. У цій справі підходи до постачань оборонної продукції, які існують на ринках Азії, Африки та Латинської Америки є неадекватними.

Розглянуті механізми не вичерпують усіх можливостей для залучення України до європейської оборонно-промислової інтеграції, однак вони можуть принципово змінити ситуацію у цій сфері і забезпечити сприятливіші умови для вступу України в НАТО та ЄС.

Необхідними передумовами для цього є розглянуті в розділі III.2 шляхи забезпечення на договірному рівні гарантій з боку України щодо взаємної охорони авторських прав технологій та державної таємниці.

III.4. Вплив на ОПК України процесів євроатлантичної інтеграції

Відповідно до структури Плану дій Україна-НАТО існують три групи питань, які впливають на розвиток оборонно-промислового комплексу у процесі євроатлантичної інтеграції:

- політичні питання, пов'язані з дотриманням міжнародних зобов'язань щодо режимів нерозповсюдження та контролю над озброєннями (розділ I.1.B.5);
- економічні питання, пов'язані з ринковими змінами в ОПК (розділ I.2.5);
- військові питання, пов'язанні з виробництвом та модернізацією озброєнь і військової техніки (розділ II.C.4).

Такі ж групи питань щодо ОПК присутні і в Плані дій заради членства у НАТО (ПДЧ). Це дозволяє достатньо легко адаптувати розроблені у рамках Плану дій Україна-НАТО програми розвитку ОПК до вимог ПДЧ у разі переходу до його виконання. Не менш важливо, що з'являється можливість використовувати досвід реформування ОПК країнами, що виконували ПДЧ. Передусім це стосується країн Центральної та Східної Європи.

Оборонно-промисловий комплекс країн ЦСЄ пережив шоківі реформи на початку 1990-х років. Вони торкалися одночасно політичних, економічних та військових аспектів його діяльності. Керівництво цих країн прийняло політичне рішення відмовитись від збройового експорту до країн, вороже налаштованих до західноєвропейських країн і США. В економічній сфері були розпочаті масштабні ринкові перетворення, які повною мірою торкнулись ОПК. Одночасно, у зв'язку зі скороченням та реформуванням збройних сил стрімко зменшилось державне оборонне замовлення, що спонукало до глибокої конверсії оборонного виробництва.

Ці зміни не були результатом розриву коопераційних зв'язків з Росією. Політична складова "шокової терапії" стосувалась обмеження експорту до невеликої кількості країн "третього світу", але не Росії. З боку Росії також не накладалось заборон на військово-технічне співробітництво з країнами ЦСЄ (за виключенням деяких випадків, коли мова йшла про конкуренцію на ринках третіх країн).

Коопераційні зв'язки з Росією відігравали позитивну роль. Росія компенсувала борг СРСР країнам ЦСЄ переважно у вигляді постачань найсучасніших на той момент російських ОВТ, загальний обсяг яких дорівнював \$ 4 млрд. Це дозволяло країнам ЦСЄ продавати застарілі озброєння зі своїх арсеналів до країн "третього світу", експорт до яких залишався відкритим. Завдяки цьому було отримано біля \$ 1,5 млрд "живих грошей", частина яких інвестувалась в ОПК. Погашення радянських боргів почалось задовго до вступу цих країн до НАТО і продовжувалось після нього.

Основний зміст ринкової трансформації ОПК країн ЦСЄ полягав у виведенні оборонних підприємств (за виключенням деяких ремонтних заводів) зі складу міністерств і їх приватизацією. У разі збереження державної власності повноваження щодо управління нею передавались до структур, аналогічних Фонду державного майна України. Завдяки цьому функції державного управління і господарські функції держави були розділені. Одночасно була знята монополія держави на виробництво ОВТ. Це відбувалось у рамках загальноекономічних реформ до початку процесу приєднання до НАТО.

Зазначені аспекти реформ ОПК — дотримання зовнішньоторговельних обмежень і просування ліберальних економічних реформ — не були специфічною вимогою НАТО. Більшою мірою вони стосувались процесу інтеграції до ЄС.

Увага НАТО щодо оборонного виробництва зосереджена передусім на питаннях технічної модернізації збройних сил країн-кандидатів і партнерів. Як наслідок, висувуються специфічні вимоги щодо обсягів

і структури витрат на національну оборону, а також узгодження планів оборонних закупівель з планами оборонної реформи.

Членство у НАТО передбачає (хоча ця вимога не є жорсткою), що інвестиційна складова витрат на національну оборону, тобто асигнування на закупівлі ОВТ і капітальне будівництво, повинна перевищувати 20%.

Виконання цієї вимоги дозволило країнам ЦСЄ значно збільшити видатки на державне оборонне замовлення, а відтак збільшити обсяги внутрішнього фінансування оборонно-промислового комплексу.

Таблиця 11

**Витрати країн ЦСЄ на оборонні закупівлі
та будівництво військових об'єктів**

Країни	Витрати по роках у поточних цінах, \$ млн (відсотки від витрат на оборону)								
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Болгарія	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	111 (18%)	116 (17%)	119 (17%)	167 (19%)
Естонія	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	48 (26%)	63 (31%)	73 (31%)	113 (33%)
Латвія	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	39 (22%)	40 (20%)	69 (22%)	124 (28%)
Литва	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	50 (16%)	60 (20%)	72 (21%)	98 (22%)
Польща	341 (13%)	351 (11%)	391 (11%)	459 (13%)	575 (15%)	850 (18%)	1 107 (20%)	1 349 (22%)	2 219 (28%)
Румунія	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	409 (27%)	431 (22%)	588 (26%)	649 (22%)
Словаччина	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	130 (18%)	178 (22%)	163 (18%)	267 (22%)
Словенія	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	104 (21%)	66 (13%)	79 (13%)	84 (12%)
Угорщина	164 (25%)	120 (15%)	155 (16%)	200 (17%)	237 (17%)	290 (19%)	207 (13%)	241 (17%)	279 (19%)
Чехія	253 (23%)	301 (26%)	297 (25%)	349 (24%)	441 (24%)	421 (21%)	358 (16%)	551 (23%)	607 (23%)

Джерело: NATO-Russia Compendium of Financial and Economic Data Relating to Defence. NATO HQ, Brussels, Press Release (2007)141, 20 December 2007.

Досвід реформ ОПК України відрізняється від досвіду країни ЦСЄ, однак має ті ж складові. На початку 1990-х років в Україні стрімко скоротилось оборонне замовлення, проте політично мотивованих обмежень на експорт зброї не накладалось. Також не відбулось лібералізації оборонного виробництва. Підприємства не просто залишались у державній власності, але й продовжували знаходитись у структурі міністерств та відомств, як це притаманне плановій економіці. Крім того аж до 2005 року зберігалась державна монополія на виробництво ОВТ (зараз вона залишилась тільки для космічної техніки).

В результаті, тривалий час в українському ОПК існувала "гібридна" схема господарювання, за якої радянські принципи централізованого державного управління виробництвом поєднувались з ринковими зовнішньоекономічними підходами до реалізації продукції.

До кінця 1990-х років в Україні була сформована система експортного контролю. Однак це не врятувало Україну від цілої череди звинувачень щодо нерозбірливості у постачаннях озброєнь на початку 2000-х років. Особливе роздратування з боку НАТО та ЄС викликав контракт на постачання бронетехніки до Македонії, щодо якої діяло європейське збройове ембарго. За цим прослідувала низка інших скандалів, іноді штучних.

Однак, зрештою, ці питання були зняті, і на сьогодні можна стверджувати, що політичні вимоги щодо функціонування ОПК в умовах євроатлантичної інтеграції Україною виконуються. Відтак, перехід до виконання ПДЧ, якщо це станеться, не буде супроводжуватись додатковими обмеженнями на збройовий експорт. Швидше перед Україною постане проблема зняття зайвих адміністративних перешкод щодо військово-технічної співпраці з країнами НАТО.

Євроатлантична інтеграція України, так само, як і для країн ЦСЄ, не впливає суттєво на військово-технічну співпрацю з Росією. Росія не замовляє кінцеву продукцію українського ОПК. Вона здатна впливати на експорт України до третіх країн, однак це у більшості випадків призводило б до її власних втрат. Виходячи з цього, Росія не вдавалась до перешкоджань збройовому експорту України, якщо справа стосувалася виключно різних поглядів на співпрацю з НАТО (табл.12).

Таблиця 12
Динаміка збройового експорту України

Країни	Збройовий експорт по роках у тренд-індикаторах SIPRI (відбивають оцінку вартості продукції у \$ млн у цінах 1990 року)															Total
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
Пакистан						420	440	420					9	9	5	1303
Китай	18	73	11		10	5	14	24	33	67	64	5	35	84	58	501
Алжир					7		93	133	63	46	23	9	7	19		400
Індія	7	7	7	19		66		34	20	20	14	77	88		29	388
Лівія										145		145	74			364
ОАЕ												81	145			226
Іран		10					30			87	75					202
Шрі-Ланка			6	42	60			8	51	21						188
Росія	50	50	40	40												180
Півд. Африка	140															140
Македонія										127						127
Ємен				22				12				40	23	21		118
Азербайджан		49	25								10		3	29		116
Грузія						8	20	24					13	49		114
Перу			109													109
В'єтнам				3	42	5	5	18	5					17		95
Єгипет		25	23	1										45		94
Уганда				30			31	4					7	4		76
Греція										60						60
Мексика						21	11	11	17							60
США												53		7		60
Інші	2	8	39	59	17	40	12	73	92	77	24	45	25	24	41	578
Разом:	217	222	260	216	136	565	656	761	281	650	210	455	429	308	133	5 499

Джерело: SIPRI Arms Transfers Database, Generated: 05 July 2007"

Позитивні зрушення спостерігаються щодо державного оборонного замовлення в Україні. Воно певною мірою зростає, причому як завдяки абсолютному зростанню витрат на національну оборону, так і через відносне збільшення їх інвестиційної складової.

Таблиця 13

**Динаміка витрат України на оборонні закупівлі
та будівництво військових об'єктів**

Індикатори	Витрати по роках у поточних цінах за обмінним курсом, \$ млн									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (план)
Витрати на національну оборону	387	441	518	631	814	986	1 181	1 523	1 837	2 024
Оборонні закупівлі та будівництво	46	67	38	54	66	112	95	140	324	301
Інвестиційна складова витрат на оборону	12%	15%	7%	8%	8%	11%	8%	9%	18%	15%

Джерела: Закони про Державний бюджет України на 1999-2008 роки.

Проте, враховуючи в тому числі невиконання бюджетних зобов'язань в період до 2006 р., Україна все ще значно поступається країнам ЦСЄ за питомими показниками оборонного замовлення, зокрема у розрахунку на душу населення, одиницю площі території та одиницю довжини кордону. Тобто при значно меншому обсязі військових завдань ці країни витрачають значно більше коштів на забезпечення технічного оснащення своєї оборони. Україна поступається Польщі, Чехії та Румунії навіть за абсолютними показниками (Польщі у 7 разів). Певною мірою це компенсується більшими обсягами українського збройового експорту. З урахуванням експорту обсяг фінансування,

який отримують українські оборонні підрядники, знаходиться на рівні Чехії та Румунії, однак значно менший за польський.

Однак у цілому за структурою оборонних витрат (без урахування військових пенсій) Україна наближається до виконання критеріїв НАТО. Невеликий обсяг оборонного замовлення пояснюється передусім слабким розвитком економіки. Тобто при тому ж рівні навантаження на національну економіку оборонні витрати України є нижчими за ті, що можуть собі дозволити країни ЦСЄ.

Таким чином, основні проблеми реформування ОПК України у рамках євроатлантичної інтеграції мають економічну природу. Окрім згаданої загальнонаціональної проблеми прискорення темпів економічного зростання, яке б дозволило забезпечити, зокрема, адекватний рівень витрат на національну оборону, потребує вирішення низка специфічних для ОПК питань.

Передусім мова йде про удосконалення процедур оборонного замовлення, забезпечення умов для військово-технічного співробітництва з країнами НАТО і проведення структурних реформ ОПК України. Ці питання пов'язані між собою і їх комплексне вирішення дозволить підвищити інвестиційну привабливість українських оборонних підприємств, провести оновлення їх технологічної бази і створити умови для подальшого інноваційного розвитку.

Формування оборонного замовлення в Україні регулюється Законом України "Про державне оборонне замовлення" № 464-XIV від 3 березня 1999 року (редакція від 11 березня 2007 року) та низкою постанов Кабінету Міністрів, прийнятих на його виконання. Цими документами створюється механізм вторинного перерозподілу бюджетних асигнувань на закупівлі ОВТ (включаючи модернізацію, ремонт і утилізацію) з метою їх централізованого контролю з боку Міністерства економіки на додаток до Міністерства оборони як основного розпорядника коштів.

Формування оборонного замовлення має дві стадії. Спочатку у рамках бюджетного процесу у плани фінансування Міноборони та інших силових відомств закладаються витрати на закупівлі, ремонт і модернізацію ОВТ. Потім, після прийняття бюджету ці гроші виокремлюються Міністерством економіки із статей бюджетних асигнувань і консолідуються з метою їх подальшого розподілу між виконавцями. Цей процес триває як правило кілька місяців після початку бюджетного року. Укладання договорів з виконавцями займає ще кілька місяців. Таким чином, типовою є ситуація коли виконання державного оборонного замовлення починається восени перед закінченням фінансового року, і як наслідок асигновані кошти вже не можуть бути використані за призначенням.

Крім того, українське законодавство вимагає від підприємств, що претендують на виконання державного оборонного замовлення, отримання відразу двох видів ліцензій і створення двох додаткових систем контролю їх дотримання, витрати на які повинні бути віднесені до собівартості продукції.

Відповідно до Закону України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" № 1775-III від 1 червня 2000 року (редакція від 1 липня 2007 року), оборонне підприємство має отримати ліценцію відповідного органу центральної влади (у більшості випадків це Міністерство промислової політики). Для цього попередньо потрібно отримати від Служби безпеки України ліценцію на роботу з державною таємницею, що вимагає створення на підприємстві за рахунок його коштів режимно-секретної служби (Закон України "Про державну таємницю" № 3855-XII від 21 січня 1994 року, редакція від 24 березня 2004 року).

За існуючим законодавством отримати ліценцію на роботу з державною таємницею і утворити відповідні підрозділи у виробничій структурі підприємства потрібно навіть у випадку, коли підприємство збирається випускати для потреб національної оборони іноземну вій-

ськову продукцію, яка не містить відомостей, що становить державну таємницю.

Додатково, у разі отримання державного оборонного замовлення, підприємство повинне утворити у своїй структурі і за свій рахунок представництво державного замовника, яким зазвичай є Міністерство оборони.

Причому, законодавство у сфері організації й ліцензування оборонного виробництва не містить чіткого визначення оборонної продукції. Хоча відповідні переліки існують в законодавстві, що регулює експортно-імпортні операції, ці дві групи законів і нормативно-правових актів не містять взаємних посилань.

Такі додаткові навантаження на організацію оборонного виробництва в Україні здатні звести до нуля інтерес потенційних приватних інвесторів навіть за умов стрімкого зростання внутрішніх асигнувань на закупівлю ОВТ.

Іншою проблемою функціонування ОПК України є складність забезпечення міжнародної кооперації у виробництві ОВТ. Ця сфера господарської діяльності регулюється Законом України "Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання" № 549-IV від 20 лютого 2003 року, Законом України "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій" № 143-V від 14 вересня 2006 року (редакція від 6 жовтня 2006 року) та цілою низкою супутніх нормативно-правових актів, якими визначаються переліки продукції, що підлягає контролю, встановлюється порядок ліцензування та процедури контролю діяльності у цій сфері

Ліцензія на експортно-імпортні операції у сфері оборонного виробництва не пов'язана з ліцензією на саме виробництво і видається іншим органом влади — Державною службою експортного контролю. Її отримання передбачає створення на підприємстві ще однієї додаткової служби, фінансування якої має бути віднесене на собівартість продук-

ції (окрім режимно-секретної служби та представництв замовника) — внутрішньої служби експортного контролю. Хоча ця організаційна норма була свого часу запозичена з польського законодавства, вона не є специфічною вимогою, що випливає із членства у НАТО.

Законодавство передбачає два основні шляхи отримання ліцензій на військово-технічне співробітництво — за ініціативи суб'єктів господарювання та на виконання міжнародних угод України. У першому випадку процедура вкрай складна і може бути подолана тільки обмеженою кількістю великих підприємств. На сьогодні такі ліцензії мають 11 підприємств, 2 з яких є торгівельними посередниками, спеціально уповноваженими державою. Решта — флагмани відповідних галузей виробництва.

Інший шлях отримання ліцензії, пов'язаний з виконанням міжнародних зобов'язань України, на сьогодні обмежується підприємствами, що залучені до військово-технічного співробітництва з Росією і Білорусією. Теоретично, відповідні угоди можуть бути підписані і з іншими країнами, однак на сьогодні їх немає.

Таким чином, незважаючи на те, що оборонний бізнес в Україні може бути привабливим для приватних інвесторів з огляду на зростаюче оборонне замовлення і великі обсяги збройового експорту, входу на цей ринок з новим виробництвом передбачає виконання складних процедур отримання ліцензії (принаймні трьох не пов'язаних одна з одною) і утворенням в структурі підприємств трьох додаткових служб, діяльність яких має бути віднесена до собівартості продукції. Це гальмує процеси реформ в ОПК.

До того ж заборона на приватну діяльність у цій сфері була знята тільки у 2005 році і потенційні приватні інвестори у більшості випадків тільки вивчають ситуацію і не готові приймати рішення. Загалом можна стверджувати, що через адміністративні обмеження малий та середній приватний бізнес у сфері оборонного виробництва на сьогодні в Україні не можливий.

У свою чергу, державний сектор оборонного виробництва ОПК все ще організований за радянськими зразками, що не мають аналогів у сучасній Європі. Міністерства та відомства в Україні поєднують функції замовників продукції, власників підприємств й органів ліцензування. Фактично, процес ліцензування, замовлення та розподілу прибутків у багатьох випадках зводиться до відносин між департаментами міністерств (іноді одного).

Такий стан справ унеможлиблює оновлення виробничої бази ОПК, яка знаходиться на технологічному рівні 1980-х років і за різними оцінками є зношеною на 70-90%. Відтак ставиться під загрозу проведення технічної модернізації Збройних Сил України силами вітчизняних підприємств.

Для кардинального оновлення виробничої бази необхідні масштабні інвестиції, які міністерства, що розпоряджаються виключно бюджетними коштами у межах асигнувань, залучити не можуть.

З іншого боку, для державних підприємств у складі міністерств закритими є майже всі ринкові механізми отримання інвестицій, такі як розміщення акцій на фондових ринках, отримання комерційних кредитів, прямі і портфельні інвестиції (на відміну від Фонду держмайна міністерства не мають права продавати державну власність, що знаходиться на їх балансі, навіть невеликими пакетами). Прибуток, який може бути зароблений підприємствами на виконанні оборонного замовлення теж занадто малий щоб стати джерелом інвестицій.

Таким чином, подальше зволікання зі структурними реформами в ОПК, які б включали реформу власності, ставить під загрозу виконання затверджених планів оборонної реформи.

Таким чином, Україна проходить у реформуванні ОПК ті ж фази, що і країни Центральної та Східної Європи. Проте цей процес відбувається значно повільніше.

В країнах ЦСЄ основні реформи в ОПК були проведені до прийняття рішення щодо вступу до НАТО. Процес приєднання до Альянсу відбувався після проведення структурних реформ і мав позитивний вплив завдяки виконанню країнами-кандидатами вимог щодо збільшення долі витрат на оборонні закупівлі і удосконалення їх процедури.

На сьогодні ОПК України відповідає політичним і військовим критеріям євроатлантичної інтеграції, які стосуються дотримання міжнародних зобов'язань щодо експортного контролю та збільшення державного оборонного замовлення. Тому за цими напрямками перехід до виконання ПДЧ (у разі прийняття відповідного рішення) не буде супроводжуватись додатковим навантаженням на ОПК.

Найбільш проблемними для України залишаються економічні питання функціонування ОПК. Для їх вирішення необхідні глибокі структурні реформи, які мають охопити реформування системи власності, поліпшення бізнес-середовища та залучення інвестицій.

У першу чергу мають бути вирішені проблеми формування державного оборонного замовлення, ліцензування оборонного виробництва та реформи структури власності.

Основний вплив процесів євроатлантичної інтеграції на розвиток ОПК України у разі прийняття рішення про їх інтенсифікацію через перехід до виконання ПДЧ полягатиме у тому, що оборонне виробництво в Україні повинне бути лібералізоване при збереженні державного контролю над збройовим експортом відповідно до прийнятих Україною міжнародних зобов'язань.

РОЗДІЛ IV. РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЕКТІВ УТИЛІЗАЦІЇ БОЄПРИПАСІВ



IV.1. Основні параметри програми утилізації боєприпасів в Україні

Нова державна програма утилізації, яка проходить процедуру затвердження, оперує уточненими даними Генерального штабу, згідно яких в Україні зберігається приблизно 1,7 млн тон боєприпасів і ракет. З них 1,1 млн є надлишковими, причому, біля 500 тис тон (станом на 2005 рік) є непридатними для подальшого зберігання, тобто такими, що вимагають термінової утилізації.

Як вже зазначалось, цифру 1,7 млн тон можна розглядати як масу "нетто" тієї ж кількості боєприпасів і ракет, для позначення якої часто використовують масу "брутто" 2,5 млн тон. Оцінка надлишкових запасів у 1,1 млн впливає із розрахунків потреб Збройних Сил України відповідно моделі 2011 року. Ці потреби становитимуть приблизно 600 тис тон. Таким чином, 1,7 млн тон загальних запасів мінус 600 тис тон потреб Збройних Сил дає 1,1 млн тон надлишкових запасів боєприпасів і ракет. Слід враховувати, що арсенал у 600 тис тон, що потрібен

для національної оборони, через його інтенсивне фізичне і моральне старіння має почати оновлюватись вже з 2011 року, і до 2020 року він повинен майже повністю складатись з нових боєприпасів і ракет, вироблених в Україні або закуплених за кордоном. Це означає, що утилізації у рамках нової державної програми підлягають всі 1,7 млн тон, що зберігаються зараз.

Боєприпаси і ракети, непридатні для подальшого зберігання (приблизно 500 тис тон), мають бути утилізовані до 2009 року з паралельним нарощуванням утилізаційних потужностей до 200 тис тон на рік. Це дозволить утилізувати решту 1,2 млн тон до 2016 року за умови відповідного фінансування, зокрема для закупівлі необхідних для Збройних Сил України 600 тис тон нових боєприпасів і ракет. В іншому випадку, треба буде продовжувати гарантійні терміни експлуатації і розтягувати утилізацію на довший термін.

Для утилізації зазначених запасів у 1,7 млн тон планується виділити приблизно 4 млрд грн, включаючи практичну утилізацію, нарощування потужностей, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. З них на термінову утилізацію 500 тис тон до 2009 року передбачається асигнувати 950 млн грн, включаючи 700 млн на практичну утилізацію і 250 млн грн — на нарощування потужностей і створення технологій. Від реалізації продуктів утилізації планується отримати 2,8 млрд грн, тобто середній рівень самофінансування складатиме 70 %. Решта 1,2 млн грн — додаткове державне фінансування. Якщо припустити, що асигнування на утилізацію і кошти від реалізації продуктів будуть розподілені рівномірно протягом 12 років, то державні дотації становитимуть приблизно 100 млн грн на рік, тобто будуть поміркованими (для порівняння, у 2005 році із держбюджету на утилізацію виділено приблизно 100 млн грн, з них 50 млн — із загального фонду).

Цілком очевидно, що суспільство готове прийняти такі витрати, і у бюджеті для цього можуть бути знайдені кошти.

IV.2. Функції державних установ і виконавці робіт

Можна стверджувати, що після періоду невизначеності, що тривав з моменту аварії на арсеналі № 275 під Новобогданівкою, нова система організації утилізації боєприпасів і ракет в Україні у решті-решт створена і функціонує, зокрема в її рамках проведена підготовка робіт на 2006 рік. Ця система відрізняється як від тієї, що існувала до 2004 року, так і від тих схем, що пропонувались на заміну протягом другої половини 2004 — першої половини 2005 років. Нова система, вочевидь, не ідеальна, однак ніхто із основних учасників процесу, за виключенням, можливо, Міністерства з надзвичайних ситуацій (наразі не відомо, як змінились погляди МНС на утилізацію після зміни керівництва) та деяких операторів, не ставить питання про її докорінну зміну. Мова йде, радше, про вдосконалення.

Нова система успадкувала від старої нормативно-правову базу і основні функціональні елементи, однак має іншу структуру, що відповідає вимогам нової, суттєво іншої фінансово-економічної ситуації. Верхньою ланкою керування залишається Кабінет Міністрів, на рівні якого створюється нормативна база і приймаються базові організаційні рішення. Основним замовником, розпорядником фінансів і контролером виступає Міністерство оборони. Рішення щодо номенклатури, строків і порядку утилізації приймаються Генеральним Штабом Збройних Сил України. Основними виконавцями робіт є державні та казенні підприємства Міністерства промислової політики і Національного космічного агентства, які укладають з Міністерством оборони прямі договори. У переважній більшості — це підприємства, які ще з радянських часів мають досвід робіт за державним оборонним замовленням, і на яких діє система військових прийомок. Державні і недержавні оператори (тобто розпорядники робіт) виконують у цій системі другорядну роль. Фінансово-економічний контекст нової системи утворюється бюджетними асигнуваннями, а також ринками металів, промислових вибухових речовин і сполук азоту.

Якщо коротко, то основна відмінність старої і нової систем полягає у наступному: до 2004 року головні фінансові і матеріальні потоки проходили між окремими арсеналами Збройних Сил та одним-двома операторами робіт з утилізації (арсенали, навіть, виступали співзасновниками компаній-операторів), з 2005 року ці потоки проходять між Міністерством оборони та окремими промисловими підприємствами. Стара система мала сенс, коли утилізація відбувалась виключно на принципах самофінансування. Однак з початком державного фінансування цього процесу вона змушена була поступитись новій системі, яка здатна забезпечити значно прозоріший менеджмент державних коштів. Хоча не можна виключати, особливо з огляду на погану охорону арсеналів та місць зберігання, існування тіньових схем (у вигляді, наприклад, вивозу боєприпасів і ракет на утилізацію поза межами договорів, укладених Міністерством оборони), проте такі випадки не є визначальними, і державними установами вживаються заходи для їх повного виключення.

Міністерство оборони є центральною ланкою нової системи. Воно планує, організує і регулює роботи з утилізації. Здійснюється це силами Департаменту з утилізації ракет та боєприпасів. У межах Міністерства оборони до процесу утилізації залучено кілька підприємств і, власне, арсенали, бази та місця зберігання. Координація діяльності цих структур забезпечується на рівні Заступника Міністра оборони з озброєнь.

Існує кілька груп виконавців робіт з утилізації: підприємства Міноборони, арсенали Збройних Сил, промислові підприємства, оператори, комісіонери та спекекспортери.

Основні підприємства Міністерства оборони, що залучені до утилізації боєприпасів і ракет — це "Укроборонлізинг", "Українська авіаційна транспортна компанія" (УАТК), "Балаклійський ремонтний завод" (арсенал №1) та "Знам'янська ремонтна база" (арсенал № 62). Всього Міноборони має біля 190 підприємств, всі вони влітку 2005 ро-

ку були об'єднані у чотири концерни та один консорціум, однак зберегли свої юридичні особи й економічну автономію. Заявлені річні потужності підприємств приблизно такі: "Укроборонлізинг" — 2 тис тон, в основному, боєприпасів для артилерійських систем, УАТК — 3 тис тон авіаційних боєприпасів і ракет, "Балаклійський ремонтний завод" — 6 тис тон боєприпасів і ракет для зенітних систем, "Знам'янська ремонтна база" — 6 тис тон реактивних снарядів. На "Укроборонлізинг" та УАТК покладена ще одна важлива функція — реалізація за комісійну винагороду продуктів утилізації, що належать Міністерству оборони. Іншими словами, ці дві компанії виступають комісіонерами Міністерства оборони.

Арсенали, бази та місця зберігання боєприпасів і ракет мають статус військових частин Збройних Сил України. Основні з них такі: в/ч А-1479 (арсенал № 6), м. Ічня, Чернігівська область; в/ч А-1358 (арсенал № 47), с. Цвітоха, Хмельницька область; в/ч А-1119 (арсенал № 48), м. Калинівка, Вінницька область; в/ч А-0829 (арсенал № 61), м. Лозова, Харківська область; в/ч А-1352 (арсенал № 65), м. Балаклея, Харківська область. Вони мають власні потужності для розпоряджання та розбирання, сумарно — приблизно 25 тис тон на рік. Деякі компанії орендують на арсеналах площі та приміщення і розгортають додаткові потужності. Військова частина А-2985 (арсенал № 275) біля с. Новобогданівка у результаті пожежі та вибухів у травні 2004 року перетворилась на зону надзвичайної ситуації, ліквідація якої вимагає окремого підходу поза межами програми утилізації.

В рамках Міністерства оборони є частини, які згідно радянській традиції позначаються як об'єкти "С". На цих об'єктах у роки "холодної війни" зберігалась ядерна зброя. Рівень їх технічного забезпечення значно вищий за решту арсеналів. Зараз ці об'єкти пустують, однак підтримуються у належному стані. У рамках програми утилізації вони не використовуються, проте має сенс розглядати таку можливість з огляду на пріоритети Міністерства оборони. Справа у тому, що для Мініс-

терства оборони важливою є можливість проводити утилізацію цілими арсеналами і базами, тобто, не вивозити на утилізацію, скажімо, 60 тис тон протягом року з десяти арсеналів, залишаючи їх на балансі, а утилізувати протягом того ж періоду один з них вмістом 60 тис тон. Вочевидь, для цього необхідний ресурс вільного місця для складування необхідних для оборони держави боєприпасів і ракет, що вивозяться з арсеналів, запланованих до закриття. В Україні є чотири придатних для використання об'єкти "С": в Івано-франківській, Київській, Кіровоградській областях та у Криму.

Потужності, які мають арсенали і підприємства Міністерства оборони, дозволяють утилізувати значну частку боєприпасів і ракет. Собівартість цих робіт, якщо порівнювати з аналогічними показниками підприємств промисловості, нижча у кілька разів (за рахунок практично нульових транспортних витрат і значно менших накладних витрат). Проте номенклатура виробів, які можуть утилізуватися у місцях зберігання, обмежена. Головне ж, ані арсенали, ані підприємства Міноборони не можуть займатись переробкою вилучених з боєприпасів і ракет вибухових речовин та порохів на промислову вибухівку. Практично єдиний можливий вид утилізації вибухівки та порохів на арсеналах — це їх безпечне спалювання. Якщо ж спалювання неможливе, недоречне або небезпечне, і вибухові речовини треба вивозити на утилізацію до підприємств спеціальної хімії, то втрачаються й економічні переваги від утилізації боєприпасів і ракет на арсеналах. Це пояснює, чому основні роботи з утилізації проводяться на спеціалізованих підприємствах Мінпромполітики та НКАУ.

Кількість промислових підприємств, готових розбирати та розпоряджати боєприпаси і ракети досить велика. Однак тільки два з них здатні в адекватних об'ємах переробляти вилучені тротил і гексоген на промислову вибухівку — державне науково-виробниче об'єднання "Павлоградський хімічний завод" (ПХЗ) та Донецький казенний завод хімічних виробів (ДКЗХВ), тільки три можуть в обмеженому об'ємі

утилізувати порохи — Хімічне казенне об'єднання імені Г.І. Петровського (ХКО ім. Петровського), м. Петровське, Луганська область, Державний науково-дослідний інститут хімічних продуктів (ДержНДІХП), м. Шостка, закрите акціонерне товариство "Інтер-васт", с. Богданівка, Кіровоградська область, і тільки одне спеціалізується на утилізації капсулів та детонаторів — Шосткинський казенний завод "Імпульс". Ці підприємства плюс Шосткинський казенний завод "Зірка" утворюють індустріальне ядро утилізації. Їх підтверджена сумарна потужність становить: по розбиранню боєприпасів і ракет — біля 65 тис тон на рік, по утилізації бризантних вибухових речовин — до 20 тис тон на рік (для отримання такої кількості треба утилізувати порядку 100 тис тон боєприпасів і ракет) з подальшою переробкою на приблизно 65 тис тон промислової вибухівки, по утилізації порохів — біля 6 тис тон на рік (значно менше, ніж потрібно), капсулів та детонаторів — до тисячі тон на рік.

ПХЗ — найбільш універсальне із підприємств, залучених до утилізації. Це державне підприємство, підпорядковане Національному космічному агентству. ПХЗ здатен утилізувати широку номенклатуру боєприпасів, а також твердих ракетних палив. Він займає провідні позиції на ринку промислової вибухівки. За своєю структурою ПХЗ — це науково-виробниче об'єднання, до складу якого входить одна з базових наукових установ боєприпасної галузі — Науково-дослідний інститут високоенергетичних матеріалів (НДІ ВЕМ), тобто він без сторонньої допомоги здатен розробляти і впроваджувати нові технології утилізації (саме з діяльністю ПХЗ пов'язується перспектива практичного впровадження потенційно універсальної технології утилізації — гідророзмиву під тиском). ПХЗ на відміну від інших підприємств галузі має власне спеціалізоване транспортне підприємство, яке забезпечує йому певну автономію при вивозі боєприпасів з місць зберігання. Проте контракти на утилізацію боєприпасів і ракет — не головне для ПХЗ джерело державного фінансування: на утилізацію твердого ракетного

палива стратегічних ракет ПХЗ як головний підрядник отримує із держбюджету у кілька разів, а то й на порядок більше (у 2006 році на утилізацію твердого ракетного палива силами ПХЗ планувалося виділити приблизно 90 млн грн, у той час, як на утилізацію боєприпасів силами всіх виконавців — приблизно 110 млн грн). Підприємство виробляє більше 40 тис тон промислової вибухівки на рік. Потенційно, після розробки відповідних технологій, вся вона може створюватись на основі військових вибухових речовин, вилучених з боєприпасів і ракет, у тому числі, 23 тис тон на основі тротилу (вміст тротилу до 7 тис тон) та 17 тис тон на основі гексогену (вміст гексогену до 5 тис тон).

З боку Міноборони на адресу ПХЗ не раз закидалися звинувачення у нещирості позиції у питанні утилізації. При декларованих потужностях з утилізації до 30 тис тон на рік, завод готовий приймати всього порядку 10 тис тон — менше, ніж може бути надано і проплачено Міністерством оборони. Логіка ПХЗ така: нема сенсу розбирати та розкомплектовувати більше, ніж може поглинути ринок промислової вибухівки, а також, ніж може бути утилізовано "проблемних" елементів, таких як капсулі та детонатори. Хоча дійсно, багато юридичних та технологічних питань щодо використання конверсійної вибухівки ще не вирішено, недовантаженість (реальна чи уявна) потужностей ПХЗ може наводити на думку про їх використання для якихось прихованих схем утилізації, що, звичайно, насторожує Міноборони, хоча, можливо, й необґрунтовано.

ДКЗХВ — одне з головних підприємств спецхімії у складі Мінпромполітики. Маючи приблизно такі ж виробничі потужності та об'єми виробництва, що й ПХЗ, Донецький завод не володіє тим же ступенем автономності. По-перше, це казенне підприємство, по-друге, це серійний завод без власної науково-дослідної установи, і, по-третє, він залежить від транспортних компаній. На потужностях ДКЗХВ за технологіями корпорації "Співдружність" був реалізований один з

найбільш відомих проектів міжнародної допомоги Україні — з утилізації протипіхотних мін ПМН-1/-2. Завод випускає (або здатен випускати) широку номенклатуру промислових вибухових речовин, включаючи конверсійні, зокрема на основі гексогеномістких сумішей. Заявлені потужності з утилізації ДКЗХВ — біля 34 тис тон боєприпасів і ракет на рік, які завод готовий повністю завантажити замовленнями від Міністерства оборони. Проте, з огляду на існуючі заборони та технологічні обмеження на використання конверсійної вибухівки, викликає сумнів здатність ДКЗХВ утилізувати весь об'єм вилученої вибухівки та порохів при повному завантаженні потужностей із розпорядження. Всього ДКЗХВ може виробляти на рік біля 20 тис тон промислової вибухівки на основі тротилу (вміст тротилу до 6 тис тон) і 5 тис тон — на основі гексогену (вміст гексогену до 2 тис тон).

ХКО ім. Петровського підпорядковане Мінпромполітики і спеціалізується на виготовленні та утилізації баліститних порохів усіх видів та порохових шашок для спорядження ракет залпового вогню, зокрема "Град", "Ураган" та "Смерч". До утилізації цих систем ХКО ім. Петровського залучене разом з ДКЗХВ (ХКО ім. Петровського розбирає ракети і утилізує порохи, а ДКЗХВ розпоряджає головні частини і утилізує вибухові речовини). Заявлені потужності по утилізації ракет — біля 14 тис тон на рік. З такої кількості ракет може бути вилучено до 7 тис тон пороху, однак саме підприємство готове його переробляти тільки в об'ємі 1,2 тис тон на рік.

Завод "Зірка" є казенним підприємством Мінпромполітики. Він спеціалізується на набоях для артилерійських систем малих калібрів, танкових та протитанкових пострілах. На "Зірці" досягнуто значних успіхів у створенні автоматизованих ліній з розбирання. Особливо цінними ці технології є для тих категорій боєприпасів, для яких розбирання фактично означає утилізацію. Заявлені потужності заводу становлять біля 10 тис тон боєприпасів на рік. Як підприємство спецхімії "Зірка" виробляє піроксиліновий порох, і, відтак, має потенціал для його утилізації.

Завод "Імпульс" — це казенний завод Мінпромполітики, який за радянських часів випускав детонатори для боєприпасів. Зараз він має потужності для їх утилізації. Крім того, на заводі діє лінія з утилізації тротиломістких протитанкових мін. Заявлені потужності з утилізації — до тисячі тон на рік.

ДержНДІХП — головна наукова установа в Україні з розробки та утилізації боєприпасів. ДержНДІХП підпорядкований Мінпромполітики. Цим інститутом була розроблена як попередня державна програма утилізації, так і нова, яка станом на жовтень 2005 року проходила етап затвердження. ДержНДІХП має власні виробничі потужності, що дозволяють утилізувати приблизно 1,8 тис тон на рік, переважно боєприпасів роздільного гільзового заряджання. ДержНДІХП також може утилізувати щороку до тисячі тон порохів (у першу чергу, піроксилінових).

"Інтер-васт" за формою реєстрації є закритим акціонерним товариством, більшість акцій якого належить самим працівникам. У цьому сенсі, "Інтер-васт" — це виключення із практики, встановленої після новобогданівської аварії, яка полягає в обмеженні кола виконавців робіт державними та казенними підприємствами. Дефіцит, який існує у державі з потужностями для утилізації порохів, робить "Інтер-васт" важливим і перспективним учасником. Юридично і фізично ця компанія знаходиться у с. Богданівка Кіровоградської області — місці розташування в/ч А-1201 (арсенал № 63) — одного з основних арсеналів Збройних Сил України. Це дозволяє компанії максимально зменшити собівартість робіт. Заявлені потужності компанії — 5,4 тис тон порохів на рік (у першу чергу, баліститних).

Окрім цих основних підприємств до процесу утилізації готові долучитись низка нових учасників, зокрема, такі потужні, як Державне конструкторське бюро "Південне" (КБЮ), м. Дніпропетровськ (готове утилізувати до 2 тис тон на рік некерованих ракет до систем залпового вогню), Київське державне конструкторське бюро "Луч" (потужності з

утилізації — біля тисячі тон на рік, підприємство здатне працювати з протитанковими ракетами), Державне підприємство "Павлоградський механічний завод" (ПМЗ). Як державні підприємства, КБЮ та ПМЗ підпорядковані НКАУ, КБ "Луч" — Мінпромполітики.

Серед провідних оборонних підприємств, що мали б бути за логікою речей залученими до утилізації боєприпасів і ракет, але досі не залучені до цього процесу, залишаються державна акціонерна холдингова компанія "Артем" (ДАХК "Артем"), яка є виробником авіаційних ракет, та державне виробниче об'єднання "Луганський верстатобудівний завод", що випускає набої для стрілецької зброї. Якщо утилізацією набоїв готові займатись й інші підприємства, то з авіаційними ракетами ситуація виглядає тупиковою, і причиною є не відсутність грошей або уваги з боку Міноборони, а брак інтересу з боку самого основного потенційного підрядника — ДАХК "Артем". Причина у тому, що ця компанія отримує високі доходи від збуту профільної продукції, і її потужності майже повністю завантажені.

Якщо підрахувати сумарні заявлені потужності з утилізації, які є на арсеналах та підприємствах, то виходить, що в Україні вже зараз може перероблятися порядку 130 тис тон боєприпасів і ракет на рік. Насправді ж, станом на 2005 рік можливості значно менші — близько 65 тис тон. Справа у тому, що номенклатура потужностей з утилізації не відповідає номенклатурі боєприпасів і ракет, які треба утилізувати. Наприклад, на багатьох арсеналах і підприємствах можуть розпоряджати бронебійно-підкаліберні та тротиломісткі боєприпаси, однак бракує потужностей для утилізації гексогеномістких. Іншими словами, того, що можуть робити всі, на всіх не вистачає, того ж, що потрібно робити у першу чергу, робити можуть одиниці, або взагалі не може ніхто. До 2004 року, доки існувало додаткове обмеження на номенклатуру, пов'язане з необхідністю дотримуватись принципу самофінансування, річні об'єми були ще меншими і не перевищували 20-30 тис тон на рік.

Промислові підприємства, на яких відбувається практична утилізація — не єдині суб'єкти господарювання, залучені до утилізації. Важливу роль відіграють також оператори, комісіонери та спецекспортери. Іноді, це одні й ті ж самі компанії.

Найбільш відомим оператором є корпорація "Співдружність". Її співзасновниками виступають асоціація підприємств "Співдружність" (АП "Співдружність"), корпорація "Таско" та ВАТ "Український науково-дослідний інститут авіаційних технологій". АП "Співдружність" та "Таско", у свою чергу, можуть виступати як самостійні оператори. ТОВ АП "Співдружність" є спільним підприємством ПХЗ, ДКЗХВ, ДержНДІХП, в/ч А-1352 (арсенал № 65), АО "Автрамат" (м. Харків), ТОВ "Днілоз" (м. Лозова, Харківська область), ВАТ Лозовський ковалю-льно-механічний завод (Харківська область), ВАТ Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В. Фрунзе (СМНВО ім. Фрунзе), ТОВ Виробничо-науковий центр "Трубосталь" (м. Нікополь, Дніпропетровська область). Співзасновниками корпорації "Таско" є більше, ніж 20 науково-дослідних інститутів, конструкторських бюро і підприємств, що займаються розробкою і виробництвом артилерійсько-стрілецьких систем, боєприпасів і систем керування. Головним її завданням проголошується створення замкнених циклів з розробки і виробництва, однак й утилізація займає важливе місце.

За формою діяльності корпорація "Співдружність", АП "Співдружність" і корпорація "Таско" є консорціумами, які представляють спільний інтерес своїх співзасновників (що мають й інші інтереси) у конкретній сфері — утилізації боєприпасів і ракет. Основний механізм його реалізації — отримання замовлень від Міністерства оборони, організація робіт і завантаження виробничих потужностей співзасновників шляхом їх оренди або через субпідряди. Було б помилкою розглядати операторів як торговельних посередників. Оператори забезпечують менеджмент, інвестиції та інновації. Однак з появою у рамках Міноборони Департаменту з утилізації й початком державного фінансування

цих робіт брак на менеджмент практично зник, а брак грошей перестав бути катастрофічним. Відповідно, значення операторів різко зменшилось порівняно з тим, яким воно було протягом 1994-2004 років.

Оператори не мають власних виробничих потужностей, хоча докладають зусиль для їх створення. Повідомлялось, наприклад, що корпорація "Таско" будує у Житомирській області центр з утилізації боеприпасів широкої номенклатури потужністю 25 тис тон на рік. Набої планується спалювати, для артснарядів застосовуватимуться традиційні технології розбирання, а також нові технології гідророзмиву. Корпорація "Таско" планувала завершити будівництво у 2006 році, для чого їй потрібно 5 млн грн, які вона сподівається отримати від інвесторів або Міністерства оборони. Наразі, потужності з утилізації, які декларуються операторами, треба розглядати як такі, що орендуються (наприклад, у тих же ПХЗ та ДКЗХВ), і у розрахунках їх не слід додавати до потужностей промислових підприємств та арсеналів. Корпорація "Співдружність" та АП "Співдружність" заявляють про готовність утилізувати приблизно по 15 тис тон на рік, "Таско" — біля 20 тис тон на рік, тобто, сумарно 50 тис. Реальна ж цифра залежить від резерву вільних потужностей на підприємствах спецхімії та на арсеналах після їх завантаження прямими контрактами з Міноборони. Приймаючи до уваги наміри оборонного відомства збільшити у 2006 року об'єми утилізації принаймні до 65 тис тон, навряд чи слід очікувати значних резервів.

Комісіонери — це підприємства, яким надано право за комісійну винагороду реалізовувати майно Збройних Сил України (включаючи боеприпаси і ракети та продукти їх утилізації) на внутрішньому та/або зовнішньому ринках. Міноборони має цілу низку комісіонерів з різними повноваженнями. Реалізацією списаного військового майна на тендерних умовах згідно Розпорядженню Кабінету Міністрів № 14-р від 18 січня 2003 року займаються державна компанія "Укрспецекспорт" разом зі своїми дочірніми компаніями — державним підприємством

"Укроборонсервіс" і державною фірмою "Укрінмаш", державна акціонерна компанія "Національна мережа аукціонних центрів", закрите акціонерне товариство "Агропромислова інвестиційна компанія" та державні підприємства Міноборони "Укроборонлізинг", "45 експериментальний механічний завод" і "Українська авіаційна транспортна компанія". Повноваження реалізовувати на внутрішньому ринку (без проведення тендерів) військове майно, яке є придатним для подальшого використання, але не може бути застосоване у повсякденній діяльності військ, згідно Розпорядженню Кабінету Міністрів № 35-р від 7 лютого 2001 року мають п'ять дочірніх підприємств державної компанії "Укрспецекспорт": державні підприємства "Укроборонсервіс" та "Спеціалізована зовнішньоторговельна фірма "Прогрес", державна госпрозрахункова зовнішньоторговельна та інвестиційна фірма "Укрінмаш", державне зовнішньоторговельне та інвестиційне підприємство "Промоборонекспорт", державне госпрозрахункове зовнішньоторговельне підприємство "Спецтехноекспорт". Вони мають також право на експорт цього військового майна, як це впливає з Постанови Кабінету Міністрів № 1228 від 12 липня 1999 року. Цією ж постановою державному підприємству "Зовнішньоторговельна фірма "Таскоекспорт" надається право на експорт виключно військових вибухових речовин, боєприпасів та їх елементів. Розпорядженням Кабінету Міністрів № 874-р від 30 листопада 2004 року право на реалізацію на внутрішньому ринку (без проведення тендерів) продуктів утилізації звичайних видів боєприпасів було надано державному підприємству Міноборони "Укроборонлізинг".

Спецекспортери — це підприємства, які мають право на експорт товарів військового призначення. Ті з них, які експортують майно Збройних Сил України, включаючи боєприпаси і ракети, так чи інакше впливають на процеси утилізації. Як видно із наведеної інформації, таких спецекспортерів шість: "Укроборонсервіс", "Прогрес", "Укрінмаш", "Промоборонекспорт", "Спецтехноекспорт" та "Таскоекспорт".

Двоє з них мають особливе відношення до утилізації — це "Таскоекспорт" та "Укроборонсервіс". Спеціалізацією "Таскоекспорт" є саме експорт та імпорт військових вибухових речовин, боєприпасів та їх елементів. Крім того, "Таскоекспорт" має тісні стосунки з корпорацією "Таско", яка безпосередньо залучена до утилізації. Щодо "Укроборонсервісу" — це спекекспортер широкого профілю, який активно долучається до практичної утилізації і нарощує для цього свої виробничі потужності. Протягом другої половини 2004 — першої половини 2005 року "Укроборонсервіс" докладав зусиль, щоб отримати статус головного підрядника Міноборони з утилізації замість відстороненої від робіт корпорації "Співдружність". Основним аргументом була здатність "Укроборонсервісу" інвестувати цей процес із власних коштів без очікування державного фінансування (але, звичайно, з розрахунком на подальшу компенсацію). Не виключено, що ці амбіції залишаються у силі. Наразі, "Укроборонсервіс" розгорнув на орендованій у в/ч А-3013 інфраструктурі (Хмельницька область) потужності для утилізації приблизно 5 тис тон тротиломістких авіабомб на рік.

Окрім зазначених основних учасників існують підприємства, які впливають на процес утилізації опосередковано, через участь у ринку промислових вибухових речовин. У першу чергу, це Рубіжанський казенний хімічний завод "Зоря" (Луганська область), Горлівський хімічний завод (Донецька область) та Макіївський державний проектний інститут (Донецька область). Разом з ДКЗХВ, ХКО ім. Петровського, ДержНДІХП, заводами "Імпульс" та "Зірка" вони входять до державної корпорації Укрвибухпром, однак, на відміну від останніх, не використовують для створення промислової вибухівки речовин, вилучених з боєприпасів і ракет. Рубіжанський та Горлівський заводи виробляють первинний тротил (у радянські часи вони випускали ще й гексоген), а також низку первинних (не конверсійних) промислових вибухівок, як тротиломістких, так і водоемульсійних. Від їх політики залежить стан на українському ринку промислової вибухівки, і відтак, економічні умови діяльності підприємств спецхімії, залучених до утилізації.

Утилізація боєприпасів і ракет — це вид діяльності, який контролюється державою на всіх етапах. У зв'язку з цим, багато що залежить від контролюючих органів, у першу чергу МВС, СБУ, МНС та Прокуратури. Процедури контролю, які виглядають цілком прийнятими і адекватними для цих державних органів, можуть бути занадто обтяжливими для підприємств, залучених до утилізації. Особливо це стосується термінів отримання дозволів на транспортування спеціальних вантажів, коли навіть одна доба затримки веде до значних фінансових втрат. Іншою проблемою є реакція контролюючих органів на нештатні ситуації. Відомою є тотальна заборона з боку МНС на використання конверсійної вибухівки, яка була введена у 2004 році після займання вантажівки, що перевозила кілька тон пороху (у цьому інциденті загинуло дві людини). Інший відомий приклад — опломбування слідчим Прокуратури цілого арсеналу під Цвітохою після пожежу у травні 2005 року. Хоча пожежа була тільки на одному складі, з якого, до того ж, боєприпаси на утилізацію не вивозились, на період слідства було припинено роботи на всьому арсеналі. У наведених прикладах контролюючі органи діяли формально вірно, однак на практиці це призводило до надмірних перешкод при виконанні важливої державної програми.

IV.3. Джерела та схеми фінансування

Фінансування утилізації боєприпасів і ракет здійснюється трьома шляхами: із загального фонду держбюджету, із спеціального фонду держбюджету та шляхом самофінансування.

Фінансування утилізації із загального фонду відбувається у рамках державного оборонного замовлення (ДОЗ). Для Міноборони таке фінансування найбільш бажане, оскільки відповідає самій природі витрат на оборону — за рахунок податків. Ці гроші стають доступними з самого початку фінансового року і Міністерству оборони не треба їх заробляти за рахунок господарської діяльності. За даною схемою гроші на утилізацію почали виділятися тільки з 2005 року, що, власне й призвело до кардинальних організаційних змін всієї системи. Розподіл грошей серед виконавців відбувається аналогічно до класичного оборонного замовлення на закупівлю й модернізацію озброєнь та військової техніки. Це дозволяє відпрацювати механізми взаємодії між Міноборони та підприємствами боєприпасної галузі для майбутніх робіт з оновлення арсеналів. При фінансуванні утилізації у рамках ДОЗ підрядники отримують контракти тільки на переробку: боєприпаси й ракети залишаються власністю Міністерства оборони, і після завершення робіт виконавці не можуть розпоряджатись продуктами утилізації — від імені Міноборони це роблять комісіонери (деякі з них, наприклад, "Укроборонлізінг" та "Укроборонсервіс" займаються також практичною утилізацією). Кошти, отримані від реалізації продуктів утилізації, поступають до спеціального фонду держбюджету, і, як правило, знову спрямовуються на фінансування утилізації. У 2005 році із загального фонду на утилізацію боєприпасів і ракет було виділено порядку 50 млн грн. У 2006 році очікується зростання до 60 млн.

Фінансування утилізації зі спеціального фонду держбюджету часто розглядається Міністерством оборони як самофінансування, оскільки кошти отримуються за рахунок його власної господарської діяльності, у тому числі, реалізації продуктів утилізації. У той же час, для підприємств ця схема мало чим відрізняється від фінансування за ДОЗ:

вони так само тільки переробляють боєприпаси і ракети, що є власністю Міноборони, а отримані продукти їм не належать і реалізуються спеціально уповноваженими комісіонерами. Оскільки кошти із спецфонду не є коштами платників податків, процедури їх асигнування не такі кропіткі, як для ДОЗ. Зворотною стороною є те, що ці кошти важко отримати на початку фінансового року — їх ще треба заробити. При наявності коштів у спецфонді, Міноборони протягом фінансового року може суттєво збільшити ліміти на утилізацію, причому зробити це оперативно. Так, у спецфонд держбюджету на 2005 рік закладалась цифра 1,2 млн грн, фактично ж було виділено більше 50 млн. Взагалі, при середній самоокупності утилізації порядку 70 % і фінансуванні із загального фонду на рівні 60 млн грн, протягом року до спеціального фонду має повернутись принаймні 42 млн грн. Якщо отримані кошти протягом року знову будуть асигновані, то до спецфонду надійде ще 29 млн. Таким чином, за два обороти може бути профінансовано робіт на 71 млн. При нескінченно довгому і максимально ефективному обертанні можна профінансувати робіт на 140 млн (границя повторного фінансування з нормою 70 % становить 233 %). Отже, в ідеалі за 60 млн грн, виділених на утилізацію із загального фонду, можна виконати робіт на 200 млн (60 млн із загального фонду плюс 140 млн із спецфонду). При цьому видатки загального фонду (тобто додаткові кошти платників податків) становитимуть 30 % від об'єму робіт, решта 70 % отримуються за рахунок самофінансування, що цілком відповідає фінансовим показникам нової програми утилізації. Те, наскільки цей ідеал буде досяжним, залежить від вправності і сумлінності Міністерства оборони та його комісіонерів. Наприклад, Міноборони при фінансуванні із загального фонду у 60 млн планувало на 2006 рік видатки на утилізацію із спеціального фонду на рівні 50 млн, що значно менше ідеального показника у 140 млн. Можливо, це практична межа такої схеми фінансування, але й можливо, що Міноборони просто виявляє обережність в оцінках на початковому етапі і збільшить ліміт в подальшому.

Самофінансування у класичному розумінні передбачає оплату робіт з утилізації за рахунок передачі підприємствам прав власності на отримані продукти. За цією схемою відбувалась утилізація протягом 1993-2004 років. Оскільки основні фінансові потоки проходили поза межами держбюджету, центральну роль у процесі утилізації відігравало не Міноборони, а оператори, які розподіляли контракти, організовували роботи і реалізовували продукти утилізації. Зараз ця схема у повному обсязі не може застосовуватись через брак рентабельних боєприпасів. Однак при певній модернізації, вона знову може стати актуальною. Основна цінність самофінансування на рівні підприємств полягає у скороченні термінів повторного обертання грошей. Якщо при проходженні коштів через спецфонд досягнення максимальних показників самофінансування вимагає чималих зусиль з боку Міноборони і комісіонерів (кошти, отримані протягом року від утилізації, треба встигнути обернути три-чотири рази), при самофінансуванні на рівні підприємств це досягається майже автоматично. Наприклад, встановивши норму самофінансування у 70 %, Міноборони може передати підприємствам партію боєприпасів і ракет з правом на реалізацію продуктів утилізації, доплативши при цьому 30 % за рахунок ДОЗ. Маючи у загальному фонді держбюджету суму у 60 млн грн за такою схемою можна оплатити роботи на 200 млн (60 млн — це 30 % від цієї суми). Задача забезпечення максимальної самоокупності у цьому випадку перекладається з пліч Міністерства оборони на плечі операторів та виконавців. З боку ж Міноборони необхідний контроль за використанням коштів державного оборонного замовлення.

Принципи розрахунків між Міноборони та підприємствами за схемою самофінансування регулюються Положенням про порядок відчуження та реалізації військового майна Збройних Сил, затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України № 1919 від 28 грудня 2000 року (існує також Порядок утилізації військового майна Збройних Сил, затверджений постановою Кабінету Міністрів України № 705

від 15 травня 2003 року, однак він не розповсюджується на утилізацію боєприпасів). Згідно з цим Положенням, Міноборони може розраховуватись з виконавцями робіт своїм майном, як списаним, так і придатним для подальшого використання. Оцінка його вартості здійснюється за встановленими методиками. При цьому, відповідно до параграфу 17 Положення про порядок відчуження, вартість військового майна, що передається для проведення розрахунків з виконавцями, одночасно зараховується як до доходів державного бюджету, так і до видатків державного бюджету на потреби Збройних Сил.

Юридична проблема полягає у тому, що законами про державний бюджет на кожний рік розрахунки у негрошовій формі, в тому числі шляхом взаємозаліку та бартерних операцій, забороняються. Для Міністерства оборони робляться виключення, однак в останні роки спостерігається тенденція до позбавлення його цієї привілеї. Так, у початковому варіанті Закону України "Про Державний бюджет України на 2005 рік", прийнятому у 2004 році, стаття, що встановлювала загальну заборону на негрошові розрахунки, містила необхідне виключення для Міноборони. Однак у березні 2005 року це виключення було вилучене і відновлене тільки у липні при внесенні чергових змін. Закон України "Про Державний бюджет України на 2006 рік" у відповідній статті виключень для Міноборони не містив. Тобто, самофінансування утилізації на рівні підприємств, навіть часткове, фактично забороняється. Міністерство оборони та Мінпромполітики намагаються врегулювати це питання на законодавчому рівні, однак проблема все ще далека від вирішення, і це є однією з суттєвих перепон на шляху виконання державної програми утилізації боєприпасів і ракет.

Основна частка виплат у рамках ДОЗ йде на практичну утилізацію, тобто фізичну переробку боєприпасів і ракет. У 2005 році вона становила 85 %. Решта пішла на нарощування виробничих потужностей у рамках вже розроблених технологій. Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи практично не фінансувались. Гроші із

спецфонду майже у повному обсязі спрямовувались на практичну утилізацію. Тобто, у загальному об'ємі бюджетного фінансування на практичну утилізацію спрямовується більше 90 %. Така структура витрат, напевно, збережеться і в подальшому.

Державне фінансування утилізації може здійснюватись не тільки через держбюджет. Ефективними можуть бути схеми, подібні до тих, за якими надається міжнародна допомога — через тендери із спеціального фонду. Для цього в Україні необхідно б було створити фонд утилізації (аналогічний до Трастового фонду ПЗМ), кошти на який поступали б, наприклад, від приватизації державних підприємств, зокрема, оборонної промисловості. З огляду на свою важливість, програма утилізації боєприпасів і ракет заслуговує на таке цільове фінансування (принаймні часткове). Це дозволило б планувати роботи, розраховані на кілька років, а, можливо, і на весь період дії програми утилізації. Розподіл цих ресурсів міг би здійснюватись через довгострокові тендери, наприклад, на повну утилізацію цілих арсеналів.

Ефективність державних витрат залежить від стану вторинних ринків чорних та кольорових металів і промислових вибухових речовин. Регулюючи ці ринки, держава може комплексно впливати на процеси утилізації боєприпасів і ракет.

В Україні розвинена металообробка як чорних, так і кольорових металів. Однак тільки чорні метали та алюміній виробляються за повним циклом як первинні матеріали. Решта — латунь, мідь, вольфрам, срібло — або імпортується, або виробляються та обробляються як вторинний продукт, вилучений з лому. Латунні артилерійські гільзи — це основна сировинна база в Україні для виробництва латунних труб. Причому, артилерійські гільзи у цьому процесі використовуються не як лом для переплавки, а як заготовки. Так само можуть використовуватись корпуси снарядів (наприклад, для виготовлення труб із спеціальних сортів сталі), якщо технологія вилучення вибухових речовин дозволяє їх зберегти. Вольфрам — найдорожчий з недорогоцінних мета-

лів, який використовується у боєприпасах, однак в Україні для нього не існує вторинного ринку. Вторинна переробка вольфраму — технологічно складна задача через надзвичайну міцність і тугоплавкість цього матеріалу, тому у вигляді лому ВНЖ-90 його вартість не висока, а реалізація не завжди гарантована. Підприємства України, зокрема Придніпровський гірничо-металургійний завод (ПГМЗ), м. Дніпродзержинськ, володіють технологіями отримання сполук вольфраму, які принципово можуть бути використані для утилізації сердечників бронебійно-підкаліберних боєприпасів із значно більшим комерційним ефектом, ніж зараз.

Щодо збідненого урану у сплаві УНЦ, оцінити його вартість взагалі неможливо, оскільки для нього не існує ринку: це особливий матеріал з вузькою і дуже специфічною сферою застосування. Україна має великі запаси природного урану, однак збіднений уран не виробляє. Збіднений уран є субпродуктом ізотопного збагачення природного урану, а ця складова ядерного паливного циклу в Україні історично відсутня.

Перспективним і комерційно привабливим напрямом утилізації сплавів вольфраму та урану є створення на їх основі спеціальних виробів з високими захисними властивостями, зокрема від радіації. В Україні запатентовані відповідні технології.

Вторинні ринки металів захищені, їх експорт або заборонений, або обмежений загороджувальними митними зборами. На збуті більшості категорій вторинних металів, вилучених з боєприпасів і ракет, негативно це не позначається, оскільки внутрішній попит залишається високим. Певним виключенням є ринок вольфраму, і питання його утилізації вимагає вирішення, яким може бути або лібералізація експорту, або (кращий варіант) інвестиції в технології його переробки. Зі вступом України до СОТ і наближенням до ЄС ці ринки мають бути лібералізовані. На економічних умовах утилізації це позначиться скоріше позитивно. Однак треба враховувати, що боєприпаси і ракети — це єдине джерело в Україні для цілої низки кольорових металів, і при лібералізації ринків треба передбачати можливість створення державних резервів.

Щороку в Україні виробляється приблизно 120 тис тонн промислових вибухових речовин (за цим показником Україна займає друге місце у Європі). Їх основний споживач — гірничорудна промисловість. Зростання цієї галузі зумовлює щорічне збільшення попиту на промислову вибухівку на 3-4%. При середній ціні 2,5 тис грн за тону, об'єм ринку можна оцінити у 300 млн грн на рік (біля 50 млн євро за обмінним курсом). Промислові вибухові речовини у своїй переважній більшості є аміачно-селітряними сумішами. В їх загальній масі середня частка тротилу, інших бризантних речовин та порохів становить близько 30 %. Тобто теоретично, ринком може бути поглинуто до 35 тис тон вибухових речовин, вилучених з боєприпасів і ракет. Для отримання такої кількості вибухівки їх треба переробити порядку 150 тис тон, що може повністю забезпечити потреби. Однак на практиці тотальний перехід України на конверсійну вибухівку за наявних економічних умов недоцільний. Для цього існує кілька причин. По-перше, потреби українського ринку цілком задовольняються вітчизняними заводами спецхімії. Це означає, що різке збільшення долі конверсійної вибухівки зменшує долю інших вибухових речовин, тобто перерозподіляє доходи на користь одних підприємств, які і без того є досить успішними, за рахунок інших, які рівною мірою мають право на державну підтримку. По-друге, конверсійна вибухівка не дешевша за іншу, тому сам факт її виробництва ще не гарантує реалізації. По-третє, утилізації підлягають не тільки вибухові речовини, вилучені з боєприпасів і ракет, але й тверде ракетне паливо стратегічних ракетних комплексів, яке так само планується використовувати як промислову вибухівку.

Таким чином, при досягненні темпів утилізації боєприпасів і ракет у 100 тис тон на рік і більше, значну частку вилучених речовин необхідно буде спалювати. Новою програмою утилізації передбачається промислове використання 60 % вилучених вибухових речовин, що дозволяє забезпечувати самоокупність робіт на рівні 70 %. Отже, спалювати доведеться 40 %. Проте ситуація може суттєво змінитись при збі-

льшенні цін на нафту та природний газ. Зростання цін на нафту робить нерентабельним виробництво тротилу, на газ — сполук на основі азоту, які використовуються як для виробництва тротилу, так і аміачної селітри, не говорячи вже про мінеральні добрива. Існують розрахунки, що при переході України на європейські ціни на природний газ її азотно-промисловість на кілька років буде зупинена. Однак, навіть без таких катастрофічних змін, просте зростання цін на енергоносії збільшує комерційну привабливість виробництва конверсійної вибухівки. З тих самих причин може змінитись ситуація з утилізацією меланжу, який майже на сто відсотків складається зі сполук азоту. Іншою, значно менш вірогідною ситуацією, за якої попит на конверсійну вибухівку значно би зріс, — це стрімке збільшення обсягів гірнорудних робіт до рівня радянських часів, коли щорічно в Україні споживалось до 250 тис тон промислових вибухових речовин.

Протягом тривалого часу питанню отримання Україною міжнародної допомоги в утилізації боєприпасів і ракет приділялось першочергове значення. Можливість залучення допомоги вважалась, навіть, одним з основних критеріїв при виборі тієї чи іншої організаційної схеми утилізації. Причиною була повна відсутність асигнувань на утилізацію із держбюджету. У 2005 році ситуація змінилась. Фінансування із загального та спеціального фондів склало близько 100 млн грн, або 17 млн євро за обмінним курсом. Не виключено, що за результатами наступних років цей показник значно зростає. На цьому фоні допомога з утилізацією мін ПМН із Трастового фонду НАТО у розмірі 630 тис євро (800 тис доларів), що надавалась протягом 2002-2003 років, більше не виглядає такою масштабною, як кілька років тому. Навіть нові проекти стосовно утилізації 133 тис тон боєприпасів з частковим фінансуванням із Трастового фонду ПЗМ в об'ємі 18,8 млн євро протягом 12 років та знищення протипіхотних мін за фінансової підтримки з боку Єврокомісії на рівні 7 млн євро протягом 3 років є відносно невеликими порівняно з потенційними обсягами внутрішнього фінансування

нової державної програми утилізації. Для порівняння: сумарний об'єм міжнародної допомоги, яка може бути надана (причому, не обов'язково підприємствам та установам України) на утилізацію українських боєприпасів і ракет протягом наступних 12 років можна оцінити у 30 млн євро, у той же час, асигнування з держбюджету України (якщо навіть не враховувати ті 70 % робіт, які можуть бути профінансовані за рахунок реалізації продуктів утилізації) повинні скласти 1,2 млрд грн, або 200 млн євро (повний обсяг робіт становитиме 4 млрд грн, або 666 млн євро), причому ці гроші, на відміну від донорської допомоги, гарантовано будуть обертатись в українській економіці.

Міжнародна допомога може надходити трьома шляхами. Перший — через структури, створені відповідно до Документа ОБСЄ про запаси звичайних боєприпасів. Власно кажучи, конкретні механізми ще не створені, однак ідеологія їх функціонування заслуговує на те, щоб докласти зусиль заради їх втілення у життя. Згідно ідеології ОБСЄ допомога має бути такою, щоб при мінімальному адміністративному навантаженні сприяти державі, що потребує допомоги, у вирішенні її проблем. При цьому визнається, що ключове значення має фінансова допомога. Тобто, згідно з Документом ОБСЄ допомога (в ідеалі) має надаватись у фінансовій формі безпосередньо державі, яка має надлишкові запаси, з тим, щоб вона сама могла вирішити конкретну проблему під контролем з боку країн-донорів та структур ОБСЄ. Звичайно, розраховувати на отримання фінансової допомоги, яка б дозволила ліквідувати всі надлишкові запаси боєприпасів і ракет в Україні, не варто. Однак цілком реалістичними є намагання отримати допомогу для вирішення конкретної локалізованої проблеми, якою є, наприклад, ліквідація наслідків вибухів під Новобогданівкою та утилізація меланжу.

Допомога може надаватись із спільних бюджетів Європейського Союзу. У цьому випадку кошти розподіляє тендерний комітет, створений Єврокомісією. Це кардинально відрізняється від попередньої схеми. Гроші надаються не державі, що потребує допомоги, а компанії,

яка відповідає певним критеріям і здатна вирішити проблему. Саме у такий спосіб Україні обіцяють допомогу в ліквідації протипіхотних мін. Після ратифікації Україною Отавської конвенції у травні 2005 року, вона, згідно Статті 17(2), вступає у силу для України в перший день шостого місяця з дати здачі на зберігання документа про ратифікацію. Після цього згідно Статті 4 Україна має знищити всі запаси протипіхотних мін не пізніше, ніж через чотири роки. Не бажаючи ризикувати зі строками виконання умов Конвенції, а такий ризик з огляду на складність проблеми ліквідації мін типу ПФМ існує, уряд України має намір здати на зберігання Депозитарію (яким у Конвенції визначено Генерального Секретаря ООН) документа про ратифікацію тільки після того, як буде визначено виконавця робіт. Європейська комісія, яка погодилась фінансувати проект, пішла на зустріч Україні у цьому питанні і розпочала процедуру вибору основного підрядника, не очікуючи формального приєднання України до Отавської конвенції. За умовами тендеру, проголошеного Єврокомісією влітку 2005 року на ліквідацію протипіхотних мін в Україні протягом трьох років виділяється 7 млн євро, з яких лєвова частка — 6 млн — призначена для ліквідації мін типу ПФМ. Кількість учасників тендеру мала бути не менша чотирьох і не більша восьми. Ця умова виконана не була, оскільки мінімальним кваліфікаційним вимога відповідали тільки два учасники із всього кола претендентів з країн ЄС та України. Євросоюз мав скасувати тендер, однак вирішив не припиняти проект.

З боку НАТО допомога надається аналогічно до ЄС, з тою різницею, що джерелом грошей є не спільні бюджети організації, а спеціальний Трастовий фонд, внески до якого на добровільній основі роблять країни-члени, однак він відкритий для будь-яких інших пожертвувальців. З Трастового фонду вже асигновано близько 10 млн євро, лєвова частка яких (64 %) була спрямована на ліквідацію боєприпасів до стрілецької зброї в Албанії. На ліквідацію мін ПМН в Україні припало 7 % цієї суми. Гроші Трастового фонду розподіляються через NAMSA — спеціальну агенцію НАТО, що займається закупівлею боєприпасів,

запасних частин, матеріалів та інших речей, необхідних для кількох або всіх членів НАТО. Річний бюджет NAMSA складає більше 600 млн євро, і гроші Трастового фонду становлять менше 2 % цієї суми. У рамках цих 2 % у тендерах можуть приймати участь не тільки компанії країн-членів НАТО, але й конкретної країни-партнера, якої стосується проект допомоги. У цьому відношенні участь України у проектах, що фінансуються Трастовим фондом, цінне не тільки власне отриманням допомоги, але й можливістю підготувати свою оборонну промисловість до діяльності у рамках НАТО.

В грошовому відношенні можливості Трастового фонду обмежені. Новий проект щодо ліквідації в Україні 133 тис тон боєприпасів, 1,5 млн одиниць стрілецької зброї та 1 тис переносних зенітних ракетних комплексів (ПЗРК) з боєприпасами до них оцінюється у 75 млн євро протягом 12 років. Із Трастового фонду має бути сплачено 25 % цієї суми, тобто 18,8 млн євро. Наразі зібрано 2,4 млн євро (внесок США склав 58 %, Великобританії — 14 %, Нідерландів — 13 %, Норвегії — 10 %, Люксембургу, Австрії, Болгарії, Словаччини та Литви — по 1%). Очікується виділення 1 млн євро з боку ЄС. Решту 56,2 млн євро має внести Україна, переважно, у негрошовій формі — передача прав на продукти утилізації, надання інфраструктури, пільг та ліцензій. З тих грошей, які повинні надійти з Трастового фонду, приблизно половину буде витрачено на адміністративну діяльність з менеджменту цього проекту самою агенцією NAMSA. Решта "живих" грошей — менше 10 млн євро — має бути розподілена через контракти з виконавцями робіт. При тривалості проекту 12 років, це становитиме 800 тис євро на рік, або 4,8 млн грн за обмінними курсом. За ці гроші кожного року повинно утилізуватись близько 10 тис тон боєприпасів плюс певна кількість стрілецької зброї та ПЗРК. Реально ж на утилізацію такої кількості боєприпасів і озброєнь треба витратити мінімум 20 млн грн щорічно. За умови самофінансування на рівні 70 % (що передбачає негрошовий внесок з боку України вартості продуктів утилізації) на 4,8 млн грн зовнішнього фінансування можна виконати об'єм

робіт на суму приблизно 16 млн. Якщо припустити, що ще 4 млн буде забезпечено у вигляді фінансових та податкових пільг, то проект виглядає нереалістичним. Однак його умови такі, що Україна, фактично, отримує допомогу у вигляді зовнішнього менеджменту переважно внутрішніх українських ресурсів.

Важливим є питання про можливих адресатів міжнародної допомоги. Вважається, що державні установи, зокрема, Міністерство оборони, не можуть бути реципієнтами. Це є одним з аргументів на користь створення єдиного оператора з утилізації, який міг би акумулювати приватні інвестиції й отримувати міжнародну допомогу. Певною мірою цей аргумент вірний, оскільки при тій позиції, яку займає Україна у світових рейтингах корумпованості державних установ, розраховувати на пряму фінансову допомогу важко. Щодо Міністерства оборони, питання ускладнюється ще й тим, що міжнародна допомога, яка надається військовим установам, завжди кваліфікується, як міжнародна військова допомога. Фінансування ж утилізації боєприпасів і ракет здійснюється донорами за іншими статтями витрат. З іншого боку, проста передача повноважень від Міноборони до інших структур не вирішує проблеми. По-перше, об'єм міжнародної допомоги не виправдовує ризиків, пов'язаних з такою кардинальною реформою. По-друге, пряма фінансова допомога (тобто, не тендери для закордонних і вітчизняних компаній, а безпосереднє перерахування грошей), як показує досвід, навряд чи надаватиметься незалежно від того, який суб'єкт в Україні буде головним в організації процесу утилізації.

Існує також погляд, що від повноважень, які має певний суб'єкт господарювання, залучений до утилізації, залежить об'єм зовнішніх інвестицій. Іншими словами, вважається, що єдиний оператор з утилізації міг би залучити достатній об'єм допомоги для вирішення багатьох проблем, які не може вирішити держава. Час від часу з боку тієї чи іншої української компанії лунають пропозиції на кшталт того, що у разі надання їй ексклюзивних прав певна відома європейська компа-

нія готова інвестувати в утилізацію боєприпасів і ракет в Україні велику суму. Такі заяви дозволяють зрозуміти деякі економічні аспекти зовнішньої уваги до утилізації боєприпасів і ракет в Україні. Справа у тому, що купівельна спроможність гривні на внутрішньому українському ринку порівнянна з купівельною спроможністю євро на ринках ЄС. Тому роботу з утилізації, на виконання якої у країнах єврозони необхідно, скажімо, 7 млн євро, в Україні можна зробити за 7 млн грн. Впливові європейські компанії, використовуючи стурбованість європейських урядів щодо надлишкових запасів боєприпасів і ракет в Україні та свої власні можливості з лобювання, мають шанс отримати урядові контракти на вирішення цієї проблеми за європейськими розцінками, якщо, звісно, підтвердять свій доступ до арсеналів та необхідної інфраструктури в Україні. Для цього їм потрібен український партнер з ексклюзивними повноваженнями. Далі, отримавши контракт, припустимо, у 7 млн євро, така компанія може конвертувати невелику частину цієї суми у 7 млн грн, за які український підрядник виконає майже весь об'єм робіт. Фактично, йдеться не про інвестиції, а про інший варіант розподілу донорської допомоги.

Реальні зовнішні інвестиції в українську промисловість з метою зробити утилізацію більш економічно ефективною залежать, у першу чергу, не від повноважень, а від об'єму грошей, які обертаються у цій сфері (тобто, "ціни питання"), та схем фінансування. Так, "дотаційне самофінансування" з передачею прав на продукти утилізації і доплатою із бюджету більш привабливе для інвесторів, ніж державне замовлення виключно на розбирання та розпоряджання. Однак треба мати на увазі, що у США та країнах ЄС переважає філософія безпечного знищення, а не утилізації. Отже, що стосується конверсійних виробів спецхімії, зовнішні інвестиції малоймовірні.

Важливим напрямом дій держави може стати отримання допомоги з боку Росії. Докласти зусиль у цьому напрямі має сенс як з огляду на

схожість проблем і наявність в Росії необхідних Україні технічної документації та технологій, так і з огляду на політичну кон'юнктуру.

Загалом, якщо оцінювати значення зовнішньої допомоги, можна сказати, що це важливий, але не ключовий фактор. Питання залучення зовнішньої допомоги доцільно вирішувати на спеціальній основі для конкретних проектів, таких, як ліквідація наслідків аварії на арсеналі під Новобогданівкою. При організації системи утилізації боєприпасів і ракет в Україні домінуючим має бути фактор оптимального використання внутрішніх ресурсів і бюджетних асигнувань.

РОЗДІЛ V. МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОГО СЕМІНАРУ "ОБМІН ДОСВІДОМ РЕФОРМУВАННЯ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ТА ВИШЕГРАДСЬКИХ КРАЇН"

*21-23 листопада 2007 року,
Дніпропетровськ*



V.1. Програма

Робочі мови: українська, російська, англійська

Тривалість промов 10-15 хвилин, виступів у дискусії — 5-7 хвилин

21 листопада

прибуття, розміщення у готелі

15.00 — відвідання музею космічної та ракетної техніки

16.00

22 листопада

12.00 — **Зустріч послів Вишеградських країн з керівництвом області:**

13.30

(окрема
програма)

Віктор БОНДАР, Виконуючий обов'язки голови Дніпропетровської обласної державної адміністрації

Урбан РУСНАК, Надзвичайний і Повноважний Посол Словацької Республіки в Україні

Ярослав БАШТА, Надзвичайний і Повноважний Посол Чеської Республіки в Україні

Андраш БАРШОНЬ, Надзвичайний і Повноважний Посол Угорської Республіки в Україні

Лешек ШЕРЕПКА, заступник посла, радник-міністр посольства Республіки Польща в Україні

09.30 — реєстрація учасників

10.00

10.00 — Відкриття семінару

10.20

Урбан РУСНАК, Надзвичайний і Повноважний Посол Словацької Республіки в Україні

Ярослав БАШТА, Надзвичайний і Повноважний Посол Чеської Республіки в Україні

Андраш БАРШОНЬ, Надзвичайний і Повноважний Посол Угорської Республіки в Україні

Лешек ШЕРЕПКА, заступник посла, радник-міністр посольства Республіки Польща в Україні

10.30 — **Сесія I. Структурні реформи і реформа власності оборонної промисловості України та Вишеградських країн**

12.00

Модератор: Микола СУНГУРОВСЬКИЙ, директор воєнних програм Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова

Оборонна промисловість України напередодні масштабних реформ: як може бути використаний досвід Вишеградських країн?

(презентація для обговорення)

Анатолій ШЕВЦОВ, Директор Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську

Питання для обговорення :

- роль міністерств, агентств, комісій та холдингів
- форми власності
- джерела інвестицій
- законодавство

Валентин БАДРАК, директор Центру армії, конверсії та роззброєння

Кристоф МАЄВСЬКИЙ, заступник директора департаменту оборонних питань Міністерства економіки Республіки Польща

Богдан ОМЄЧІНСЬКИЙ, директор з продаж в Європі та Північній Америці компанії "Бумар" (Польща)

Дискусія

12.00 —
12.20

Перерва на каву

12.20 —
14.00

Сесія II. Оборонне замовлення і міжнародна кооперація у виробництві озброєнь

Модератор: **Валерій ІВАЩЕНКО**, заступник міністра оборони

Питання для обговорення :

- витрати на закупівлі та модернізацію
- юридичні та політичні умови міжнародної кооперації
- спільні фонди НАТО та ЄС на оборонні закупівлі

Михайло ЛУХАНІН, директор департаменту оборонно-промислової політики та військово-технічного співробітництва Міністерства промислової політики України

Михайло БОРИСЮК, генеральний конструктор Харківського конструкторського бюро з машинобудування ім. Морозова

Сергій АЛЬОХІН, генеральний конструктор Харківського конструкторського бюро двигунобудування

Анатолій КОЗЛОВЕЦЬ, головний спеціаліст управління промислової політики Секретаріату Кабінету Міністрів України

Дискусія

14.00 —
15.00

обід

15.00 —
16.20

Сесія III. Оборонний бізнес в Україні та Вишеградських країнах

Модератор: **Володимир БСЛАШОВ**, директор департаменту контролю над озброєннями та військово-технічного співробітництва Міністерства закордонних справ України

Питання для обговорення :

- законодавство
- умови ведення бізнесу
- організація виробництва

Юрай ЛЕХВАР, представник Асоціації оборонної промисловості Словачької Республіки в Україні

Йозеф ДУРІЦА, "Вей Індастрі" (Словаччина)

Роберт ДОМАН, Менеджер з продажів "Вей Індастрі" (Словаччина)

Петро КІСЄЛЬ, заступник виконавчого директора холдингової компанії "Укрспецтехніка"

Дискусія

16.20 —
16.30

Перерва на каву

16.30 —
18.00

Сесія IV. Україна та Вишеградські країни: партнери чи конкуренти?

Модератор: **Анатолій ШЕВЦОВ**, Директор Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську

Питання для обговорення:

- що Україна може дати Вишеградським країнам?
- що Вишеградські країни можуть дати Україні?
- перспективи спільних проектів

Цветі ЧИЖИЦКА, директор департаменту зовнішніх зносин Агенції промислового розвитку (Польща)

Сергій ЗГУРЕЦЬ, заступник директора Центру армії, конверсії та роззброєння

Дискусія

23 листопада

09.30 — Реєстрація
10.00

10.00 — **Сесія V. Розвиток кооперації підприємств України та Вишеградських країн**
12.00

Модератор: **Михайло МІТРАХОВИЧ**, головний експерт з науки та технологій державної компанії "Укрспецекспорт""

Питання для обговорення:

- бізнес у рамках НАТО та ЄС
- модернізація радянської техніки
- артилерійське та ракетне озброєння
- тренажери
- утилізація

Представники оборонних компаній Вишеградських країн та України

12.00 — Перерва на каву
12.20

12.20 — **Заключні виступи та ремарки**
13.00

13.00 — обід
15.00

19.00 — від'їзд
20.30

V.2. Список учасників

Органи центральної влади України

БЕЛАШОВ Володимир Євгенович	директор департаменту контролю над озброєннями та військово-технічного співробітництва Міністерства закордонних справ України
ВОЛОДІН Олександр Дмитрович	Завідувач відділу Національного центру з питань євроатлантичної інтеграції України
ГОРБУЛІН Володимир Павлович	Радник Президента України — Голова Національного центру з питань євроатлантичної інтеграції України
ІВАЩЕНКО Валерій Володимирович	заступник Міністра оборони України
КОЗЛОВЕЦЬ Анатолій Якимович	головний спеціаліст управління промислової політики Секретаріату Кабінету Міністрів України
ЛУХАНІН Михайло Іванович	директор департаменту оборонно-промислової політики та військово-технічного співробітництва Міністерства промислової політики України
ФУРАШЕВ Володимир Миколайович	Завідувач відділу Національного центру з питань євроатлантичної інтеграції України

Органи місцевої влади у м. Дніпропетровську

БОНДАР Віктор Васильович	виконуючий обов'язки голови Дніпропетровської обласної державної адміністрації
ВІВЧАРЕНКО Сергій Васильович	Медіацентр Міністерства оборони України у м. Дніпропетровську
ЗАВГОРОДНІЙ Юрій Олександрович	начальник головного управління зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності Дніпропетровської обласної державної адміністрації
МОЛОДАН Алім Вікторович	голова комісії Дніпропетровської Обласної ради зі зовнішньоекономічних питань
СИРОТА Микола Іполитович	головний спеціаліст головного управління зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності Дніпропетровської обласної державної адміністрації
СИТНИК Микола Петрович	радник голови Дніпропетровської обласної державної адміністрації

СОРЕНКОВ Володимир Мартинівич	начальник головного управління промисловості та розвитку інфраструктури Дніпропетровської обласної державної адміністрації
-------------------------------------	--

Оборонні підприємства України

АЛЬОХІН Сергій Олексійович	генеральний конструктор Харківського конструкторського бюро двигунобудування
БАНИШЕВСЬКИЙ Віктор Васильович	директор Державного науково-дослідного інституту хімічних продуктів
БЄЛОВ Микола Львович	заступник генерального директора Заводу ім. Малишева
БІЛЯКОВ Віктор Миколайович	голова Дніпропетровського регіонального відділення Української державної інноваційної компанії
БОРИСЮК Михайло Дем'янович	генеральний конструктор Харківського конструкторського бюро з машинобудування ім. Морозова
ГЛЕБОВ Василь Васильович	заступник генерального конструктора Харківського конструкторського бюро з машинобудування ім. Морозова
ДЕГТЯРЬОВ Олександр Вікторович	перший заступник генерального конструктора ДКБ "Південне"
ЗОРІН Іван Якович	заступник технічного директора з розвитку Конструкторського бюро "Артилерійське озброєння"
ІСЯК Костянтин Петрович	заступник директора виробничого філіалу "Комерційна пропозиція" Заводу ім. Малишева
КІСЄЛЬ Петро Іванович	заступник виконавчого директора холдингової компанії "Укрспецтехніка"
КРИВЕНКО Віктор Миколайович	заступник генерального директора ВО "Південний машинобудівний завод"
МІТРАХОВИЧ Михайло Михайлович	головний експерт з науки та технологій державної компанії "Укрспецекспорт"
НЕМИЛОСТИВИЙ Віталій Олександрович	генеральний директор Заводу ім. Малишева
ПАЛЄХІН Андрій В'ячеславович	генеральний директор Конструкторського бюро "Артилерійське озброєння"
СЕРБІН Володимир Вікторович	заступник генерального директора ВО "Південний машинобудівний завод"

СІЧЕВОЙ Олексій Володимирович	Завідуючий кафедрою спеціальних технологій Дніпропетровського національного Університету
ТКАЧУК Наталія Олександрівна	головний спеціаліст державної компанії "Укрспецекспорт"
ХУТОРНОЙ Віктор Васильович	директор Національного центру Аерокосмічної освіти молоді України

Експерти

БАДРАК Валентин Володимирович	директор Центру армії, конверсії та роззброєння
ГОЛОВКО Володимир Вікторович	директор Центру політичного аналізу
ЗГУРЕЦЬ Сергій Григорович	заступник директора Центру армії, конверсії та роззброєння
МОЛДОВАН Олексій Олександрович	бізнес портал UGMK.INFO
СУНГУРОВСЬКИЙ Микола Вікторович	директор воєнних програм Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова.

Дипломати та представники посольств

БАРШОНЬ Андраш	Надзвичайний і Повноважний Посол Угорської Республіки в Україні
БАШТА Ярослав	Надзвичайний і Повноважний Посол Чеської Республіки в Україні
БЕСКІД Юрай	військовий аташе Словацької республіки в Україні
ЖЕЛІЗНЯК Мирослав	радник-посланник — радник з оборонних питань контактного посольства НАТО в Україні (Словацька Республіка)
ЗЕНГО Петер	начальник департаменту торгівлі та економіки посольства Словацької Республіки в Україні
КОВАЛЬСЬКА- ФРЕЙ Агнешка	перший секретар, посольство Республіки Польща в Україні
МАШЕК Штепан	військовий аташе Чеської республіки в Україні

МУРГАШ Антонін	Генеральний консул Чеської республіки в Україні
РУСНАК Урбан	Надзвичайний і Повноважний Посол Словацької Республіки в Україні
СЕП Атіла	радник — заступник посла, посольство Словацької Республіки в Україні
ШЕРЕПКА Лешек	заступник посла, радник-міністр посольства Республіки Польща в Україні

Представники Вишеградських країн

ДОМАН Роберт	Менеджер з продажів "Вей Індастрі" (Словаччина)
ДУРІЦА Йозеф	"Вей Індастрі" (Словаччина)
КУРЕК Мірослаів	головний експерт департаменту оборонних питань Міністерства економіки Республіки Польща
ЛЕХВАР Юрай	Керівник представництва компанії ЦСБЦ (Словаччина) в Україні
ЛЕХОТСКІ Віктор	директор департаменту торгівлі чутливими товарами Міністерства економіки Словацької Республіки
МАГДЗЯК Веслава	директор департаменту спеціальних проектів Агенції промислового розвитку (Польща)
МАЄВСКІ Кжиштоф	заступник директора департаменту оборонних питань Міністерства економіки Республіки Польща
ОМЄЧІНСКІ Богдан	директор з продаж в Європі та Північній Америці компанії "Бумар" (Польща)
ПОЛАЧЕК Мірослав	департамент озброєнь Міністерства оборони Чеської республіки
СТОЛАРЗ Адам	член правління Агенції промислового розвитку (Польща)
ЧИЖИЦКА Цветі	директор департаменту зовнішніх зносин Агенції промислового розвитку (Польща)

Представники НАТО

РОВЕ
Жан-Поль

Економічний департамент НАТО

Національний інститут стратегічних досліджень

БОДНАРЧУК Роман Васильович	завідувач відділу Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську
БОНДАРЕНКО Ірина Миколаївна	наук. співробітник Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську
ГРИНЕНКО Олексій Володимирович	наук. співробітник Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську
ЇЖАК Олексій Іванович	завідувач відділу Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську
КОЛЕСНИК Віктор Іванович	наук. співробітник Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську
РЯУЗОВА Тетяна Валеріївна	наук. співробітник Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську
СЛЮСАРЧУК Іван Володимирович	радник директора Національного інституту стратегічних досліджень
СТРОРОЖКО Володимир Миколайович	наук. співробітник Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську
ШЕВЦОВ Анатолій Іванович	директор Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську
ШЕХОВЦОВ Володимир Степанович	заступник директора Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську

V.3. Обговорення експертної доповіді

Валентин БАДРАК, директор Центру армії, конверсії та роззброєння

Почему мы не можем использовать на 100% опыт стран НАТО и в частности Вышеградской группы? Потому что все мы прекрасно понимаем, что украинский оборонный комплекс совсем не такой, как оборонный комплекс этих государств. Это и несопоставимый масштаб, это и политическая зависимость от России, которая сохраняется сегодня. Это и наработки, связанные с внешнеэкономической деятельностью, которая, на наш взгляд уже сегодня позволяет, как минимум на 40% обеспечить национальную армию системами вооружения, которые будут отвечать европейским стандартам на 100%.

Украина не та страна, которая позволит себе такую роскошь, как, например прибалтийские государства, чтобы ее воздушное пространство охраняла авиация Чехии, и не то государство, которое позволит себе закупить 48 подержанных самолетов F-16, так как это сделала Польша. Почему? Потому что имея на своей территории около 50 заводов оборонных, способных включиться в производство и сборку самолетов, ни один чиновник, ни один представитель высшего военно-политического руководства Украины не пойдет на то, чтобы сделать прямую внешнюю закупку военных самолетов.

В то же время, для Украины нужен опыт закупок (внешних закупок), но к сожалению, на протяжении многих лет Украина не может принять закон об офсетах. Поэтому и закупать иностранные технологии, и закупать иностранные комплектующие достаточно сложно.

Действительно, опыт государств Вышеградской группы является для нас интересным, в первую очередь опыт Польши, которая действительно совершила прорыв на мировом рынке вооружений и в ряде рынков обогнала Украину и Россию. Это весьма интересно.

В этом смысле, я бы выделил интересный нюанс, связанный с укрупнением группы компаний "Бумар". Не знаю, насколько информация, которая появилась в открытой печати, отвечает действительности, но к 2012 году практически все крупнейшие польские предприятия будут входить в состав этой структуры. И этот опыт для Украины достаточно интересен в той части, где Украину на рынках представляют предприятия, которые производят комплектующие. Я не говорю о предприятиях, которые имеют замкнутый цикл, которые могут самостоятельным брендом выходить и на внешние рынки, и обеспечивать внутренние заказы.

Что касается внутреннего рынка и гособоронзаказа. Действительно, на протяжении многих лет Украина не имела адекватного гособоронзаказа, но 10 ноября Президент Украины Виктор Ющенко сделал сенсационное заявление о том, что в 2008 году на перевооружение армии, будет выделено 2,5 млрд грн., т.е. около 500 млн дол.

Этот гособоронзаказ практически адекватен гособоронзаказам государств-членов НАТО. Конечно, он не дотягивает до Польши, которая в течение последних лет выделяет на закупку вооружения, если не ошибаюсь, 800-850 млн дол. ежегодно. Это позволяет выполнять ряд программ по вооружению.

Но в то же время, та же Польша сталкивается с внутренним давлением на политиков, которые следуют в фарватере американского политического курса. Я имею в виду заявления в прессе о неполадках самолетов F-16. Они много раз опровергались официальными лицами, но либо нет дыма без огня, либо это политический подтекст.

В Польше достаточно часто в последнее время мы слышали, что американские "Хаммеры" себя не оправдали, а польские легкие бронированные машины должны быть приняты на вооружение, так как выдерживают значительно большее противодействие по минам.

Мы также слышали, что значительные неустойки могут появиться на малайзийском рынке бронетехники, где Польша заключила контракт. Что это, сложности с выполнением контракта и какие-то полити-

ческие нюансы? Особенно на фоне заявлений, что немецкий "Леопард" является серьезным конкурентом польскому национальному танку.

Что касается Украины, то мы рассматриваем увеличение гособоронзаказа, как шанс войти в европейский клуб разработчиков и производителей вооружения, т.е. начать взаимодействовать с западными компаниями по правилам европейского рынка.

Хочу напомнить, что до сегодняшнего дня Украина имела скорее негативный опыт работы на Западном рынке, связанный с попытками продвигать продукцию вместе с западными компаниями. Эти попытки начались, наверное, с 1996-1997 годов, когда появился украинско-французско-чешский модернизированный танк Т-72, который по каким-то причинам не прошел на рынок, хотя расчет был в том числе и на страны Вышеградской группы. Мы это связываем со слабой информационной поддержкой проекта.

Если поднять публикацию тех лет, то мы увидим насколько слабо Украина присутствовала в информационном пространстве, насколько слабо продвигала этот проект, и насколько серьезно противодействовали израильские компании, которые в конце концов и получили часть этих заказов.

У нас есть негативный шлейф продвижения самолета Ан-70, но это связано не с проблемами производителей и разработчиков, а с проблемами того менеджмента, который недопонимал правила игры на западном рынке и не сумел правильно вести этот переговорный процесс.

Теперь, что касается избытков и дефицитов мощностей оборонно-промышленного комплекса. На наш взгляд, Украина до сих пор не может определиться с количеством приоритетных программ, которые необходимо развивать и выполнять в сфере обеспечения национальной армии.

Например, было сказано, что у нас существует избыток с бронетехникой. Да избыток, если мы говорим о танках, а если мы говорим о принципиально новых легких бронированных машинах, о тенденциях к роботизации этих машин, то тогда избытка наверное не будет. Воен-

но-транспортная авиация — вопрос об избыточности мощностей спорный. Если бы летал сегодня серийный Ан-70, если бы у нас стапели для модернизации "Руслана" не были в Ульяновске, а находились в Киеве, то был бы это избыток?

Ракетное оружие — да возможно избыток, но ракетное оружие это то оружие, которое при любой погоде, будь Украина в НАТО или нет, дает Украине независимость, потому что ни системы ПВО, ни самолеты Украина не в состоянии самостоятельно производить. ПВО — да, дефицит, но не во всем. Я думаю специалисты меня поддержат, что украинские разработчики смогут сегодня адаптировать ракету "воздух-воздух" в ракету "земля-воздух". Это вполне реальный проект, успех которого зависит прежде всего от финансирования.

Следующий вопрос: укрупнять предприятия или должны работать маленькие предприятия? Мне кажется, здесь важен, прежде всего, человеческий фактор. Создание в Украине единой авиакорпорации, а затем и авиационного концерна — это проблема не разработчиков и производителей, это проблема человеческого фактора. Именно по этой причине не пошло укрупнение авиапрома. Хотя если бы Украина пошла бы по пути укрупнения, аналогично тому, как Польша укрепила группу компаний "Бумар", то могла бы быть польза.

Что касается национального агентства по вопросам ОПК, я за то, чтобы роль государства была минимальной. Роль государства должна сводиться к распределению гособоронзаказа и выдаче лицензий на внешнеэкономическую деятельность, и все! В остальном надо уменьшать роль государства и от 25 и до 45% акций продавать в частные руки. Возьмите тот же "Хартрон", который был раздроблен на части. Даже в таком состоянии продажа пакета 25% акций оживила предприятие.

И последнее. Должен быть учтен интерес разработчика. Роялти должны получать разработчики и государственные и частные. Можно привести примеры, когда интеллектуальные активы выводятся из государственных предприятий, создаются другие отдельные предприя-

тия, и эти предприятия потом владеют ключевыми технологиями и получают роялти свыше 40%. Это подтверждение того, что государство не разрешило проблему заинтересованности разработчиков.

Поэтому, с моей точки зрения, реформы ОПК Украины должны быть направлены на консолидацию производств, уменьшение роли государства и обеспечение интересов разработчиков.

Анатолій ШЕВЦОВ, *Директор Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську*

Хотел бы уточнить, меня не совсем правильно поняли относительно избыточности. Говоря об избыточности, я имел в виду избыточность производственных возможностей. Ан-70 — он конечно нам нужен, но если мы только своими масштабами будем мерить, то это будет убыточное производство. В чем трагедия Ан-70: ему нужна программа, тогда он будет оправдывать себя экономически. А если мы будем делать только 10 самолетов для Украины, то мощности будут избыточными. То же самое и с бронетехникой: те мощности, которые у нас есть, они избыточны, то есть, рассчитаны на серийное производство, превосходящее потребности национальной обороны. Нам нужен партнер, с кем можно было бы эти возможности куда-то приложить, иными словами необходим экспорт. То есть, у нас есть избыточность с точки зрения производственной. По ПВО — дефицит, потому что даже если мы сделаем одну свою систему, то это не закроет все проблемы ПВО. У нас есть отдельные прорывные направления, но мы не можем создать замкнутую систему ПВО и ПРО. Поэтому можно говорить о дефиците производственных мощностей. Поэтому нужно рассчитывать на международное партнерство.

Андраш БАРШОНЬ, *Надзвичайний і Повноважний Посол Угорської Республіки в Україні*

Хотел бы поинтересоваться, какие возможности имеются сейчас в Украине в рамках демократической трансформации, подчеркнул бы

слово "демократической"? Есть такой важный вопрос — кто кем руководит, имеется ли гражданский контроль над вооруженными силами, — и от него зависит решение многих других.

Скажем, конкуренция — главное условие рыночной экономики, в том числе в сфере оборонного производства. Если это условие соблюдается, то, например, предприниматель любой другой страны может прийти к вам, чтобы создать компанию и начать вырабатывать, например, автоматы или артиллерийские системы. И важно понимать может ли он стать участником украинского рынка. То есть, ставиться ли цель обеспечить свободную конкуренцию на украинском рынке, или речь идет только о реформе действующих производств и их реструктуризации.

Конкурентный внутренний рынок — это важная предпосылка для обеспечения международной конкурентоспособности украинских производителей оружия, поскольку невозможно стать полноценным участником мирового рынка, если у компании нет опыта работы в конкурентных условиях на внутреннем рынке. Мне кажется маловероятным, что где-либо существуют компании, успешно конкурирующие на чужих рынках, но неконкурентоспособные на своем собственном.

Есть еще один аспект этой проблемы. Чтобы внутренний рынок действовал, военный бюджет страны должен стать предметом открытой дискуссии не только в парламенте, но и в обществе. И это возвращает нас к вопросу демократического контроля над вооруженными силами. Стоит задуматься, может ли когда-нибудь в Украине министром обороны стать 35-летняя женщина, у которой в семье никто не был военным, как это произошло в Латвии. Возможна ли в Украине такая ситуация, как во Франции, где женщина-министр обороны возглавила крупнейшие вооруженные силы в Европе? Можно привести и другие примеры. Это позволит понять, насколько развиты в Украине принципы демократического контроля над военной сферой. Поэтому стоит задуматься, существуют ли в этой сфере аргументы более важные, чем те, что существуют в настоящее время. Это вопрос номер

один, поскольку в условиях рынка решения принимаются на основе спроса и предложения.

Микола СУНГУРОВСЬКИЙ, директор воєнних програм Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова

В Украине на самом деле достаточно развит гражданский контроль, который постепенно становится демократическим. Имеющиеся недостатки по военному бюджету являются скорее технологическими, потому что оборонный бюджет Украины является открытым, одним из самых открытых в мире. В нем очень подробно расписаны статьи расходов, гораздо подробнее, чем во многих европейских странах. Но оборонный бюджет не дает ответа на вопрос, зачем нужны те или иные траты. То есть оттого, что он открыт, он не становится более понятным. Понятным он становится тогда, когда разработан на основе каких то понятных программ, а разработка программ — это больное место Украины. У нас при наличии примерно 400 государственных программ, трудно найти документ, который на самом деле соответствует названию "программа". Ни одна из этих программ, не является алгоритмом действий исполнителей по достижению конкретного результата, и финансирование просто невозможно рассчитать. Поэтому все средства, выделяемые из бюджета, являются достаточно прозрачными, но при этом непонятными.

Что касается конкуренции на внутреннем рынке, открытости внутреннего рынка Украины для конкуренции, это вопросы связанные с вступлением Украины в международную кооперацию по производству вооружений. Соответственно возникает вопрос о внутреннем рынке, причем не только относительно интернационализации производства, но и продукции.

Кристоф МАЄВСКИ, заступник директора департаменту оборонних питань Міністерства економіки Республіки Польща
(переклад з англійської)

Польська оборонна промисловість багато у чому подібна до української. Тому інформація та рекомендації щодо реформування української оборонної промисловості можуть бути значною мірою отримані через аналіз того, що ми у Польщі робимо у цій сфері, і це, сподіваюсь, буде корисне для України.

Я спробую окреслити такі основні теми: структура польської оборонної промисловості, її взаємодія з органами державної влади і офсети.

Але спочатку я хотів би сказати кілька слів стосовно того, що таке оборонна промисловість. З точки зору Польщі оборонна промисловість — це підприємства, які виробляють або торгують озброєннями та продукцією подвійного призначення. У нас існує спеціальне законодавство, яке кодифікує перелік продукції, пов'язаної з обороною, та продукції подвійного призначення.

Якщо певний суб'єкт має намір виробляти військову продукцію, він має звернутись за дозволом у міністерство внутрішніх справ. отримати відповідний дозвіл у міністерстві внутрішніх справ. Це міністерство далі надсилає запит до низки інших агенцій з метою перевірки даного суб'єкта, і якщо відповідь позитивна, видається дозвіл на виробництво і продаж зазначеної продукції. Таки чином, оборонна промисловість — це не закрита група, навпроти, вона відкрита для всіх.

Дозвіл на виробництво для внутрішнього ринку, про яке щойно було сказано, є першим документом, який має отримати суб'єкт господарювання. Далі, якщо цей суб'єкт бажає продавати свою продукцію за кордон, він має отримати ще один дозвіл, який пов'язаний з міжнародним законодавством у цій сфері. Це другий документ, який пов'язаний виключно з міжнародною торгівлею, але не внутрішніми питаннями.

Перейдемо тепер до структури польської оборонної промисловості. З точки зору структури власності ми розділили оборонну промис-

ловість на дві групи. Перша група знаходиться під державним контролем, а друга група — це група компаній під приватним контролем. Перша група — це головна група, яка все ще виробляє основні види оборонної продукції, у той час, яка друга група пристосовується і займає вільні ніші, зокрема у виробництві високотехнологічної продукції, і робить це добре.

Історія першої групи компаній починається у 1990-х. У той період ці підприємства були залишені самі собі і займались самозабезпеченням. Державні інституції намагались визначити спеціальну стратегію для цієї групи компаній. В результаті цього у 2002 році з'явилась стратегія для оборонного сектору. Вона ставила за мету утворити дві групи виробників і надавала кілька інструментів для підтримки цього процесу.

Головним інструментом була приватизація з метою залучити більше грошей для оборонної промисловості. Ідея розподілу підприємств за групами полягала у тому, щоб використовувати кошти, отримані від приватизації певних компаній виходячи із відповідних розрахунків для реструктуризації решти підприємств групи. Підприємства, призначені для приватизації, звільнялись від виробництва військової продукції й виставлялись на продаж.

Зараз польські оборонні підприємства переважно знаходяться під державним контролем і розподілені у п'яти групах. Перша група — це "Бумар" (озброєння та обмундирування), друга — так зване агентство промислового розвитку "АРП" (авіація та радіоелектроніка), третя — виробничі й ремонтні підприємства, що мають особливе значення для оборони та безпеки, четверта — наукові та дослідницькі установи, п'ята — приватні підприємства, кількість яких постійно зростає. "Бумар" — це домінуюча група галузі, яка координує стратегії виробництва та експорту військової продукції, її підтримки, ремонту і модернізації.

Для розуміння структури власності польської оборонної промисловості дуже важливо пам'ятати, що у Польщі існує єдине міністерство державної власності, яке було спеціально утворено для реалізації

прав власності держави і здійснення приватизації. У 1990-ті роки було прийнято політичне рішення відносно того, що держава не може бути ефективним власником. Спочатку оборонні компанії знаходились у власності міністерства державного майна, В результаті було прийнято рішення приватизувати, шляхом передачі їх до груп компаній "Бумар" і "АРП".

Таким чином, компанії, які раніше належали міністерству державного майна, зараз належать, наприклад, "Бумару", і "Бумар" є, таким чином, їх власником.

Як вже зазначалось, "Бумар" — це головна оборонно-промислова група, що виробляє основні види озброєнь, у той час, як "АРП" пов'язана з авіацією і радіоелектронікою. У той же час, "АРП" має значно більшу роль, зокрема це агентство забезпечує трансформацію та реструктуризацію всієї оборонної промисловості Польщі.

Третя група — це компанії, що забезпечують підтримку та ремонт. Вони знаходяться під контролем оборонного відомства, і їх головна задача — забезпечення належного стану озброєнь та військової техніки, що належать міністерству оборони.

Четверта група — це установи, що забезпечують дослідження та розробки. Їх продуктом, умовно кажучи, є креслення. Тому вони можуть працювати тільки у кооперації з іншими підприємствами, причому не обов'язково польськими, але й в інших країнах. Структурно ці установи належать до трьох міністерств — оборони, економіки та внутрішніх справ.

Ті підприємства, які вийшли з оборонного виробництва, продаються міністерством державного майна, а отримані кошти використовуються для реструктуризації інших підприємств, більшість з яких після цього потраплять у склад групи "Бумар".

П'ята група — приватні компанії. Вони не виробляють основних видів озброєнь, скоріше, їх продукція — це високотехнологічні вироби. Вони, так би мовити, заповнюють вільні місця на ринку й постачають свою продукцію для польських збройних сил.

Важливо зауважити, що оборонна промисловість Польщі має свою (торговельну) палату, яка представляє її інтереси у спілкуванні з урядом та з іншими країнами. Це повністю аналогічно тому, як це організовано в західних країнах, де аерокосмічна і оборонна промисловість мають свої палати. Польська палата оборонної промисловості має приблизно сто членів.

Як вже було зазначено, у 2002 році у Польщі була розроблена стратегія реформування оборонної промисловості, яка мала терміном свого виконання 2005 рік. Відповідно до неї мали бути утворені дві основні оборонні групи. Як бачимо, цей процес ще не завершено. Тому у 2007 році уряд Польщі розробив нову стратегію консолідації та сприяння розвитку оборонної промисловості на 2007-2012 роки.

Основною метою нової стратегії є подальша трансформація оборонної промисловості за такими напрямками: перетворення компанії "Бумар" на основну оборонно-промислову групу під державним контролем, залучення стратегічних інвесторів, розширення міжнародної кооперації і приватизація решти оборонних підприємств.

Інструменти, за допомогою яким повинна реалізовуватись ця стратегія наступні.

Перший — приватизація як засіб отримання фондів для здійснення глибокої реструктуризації (треба сказати, що це джерело доволі слабе, оскільки вже приватизовано багато підприємств и залишається виставити на продаж тільки невелику кількість). Окрім приватизації можна розраховувати на залучення певних коштів завдяки участі компаній в програмах міжнародного партнерства (міністерство оборони має певні фонди для просування таких програм і залучення до них польських компаній). Далі, міністерство оборони і міністерство науки та освіти мають певні фонди на програми дослідження й розвитку (R&D), частина яких може бути спрямована в оборонну промисловість (але це не означає, що всі ці кошти можуть бути спрямовані в оборонну промисловість, для цього компаніями ще мають бути розроблені спеціальні проекти).

Другий — надання міністерством державного майна гарантій щодо національних й закордонних контрактів. Це сприяє отриманню компаніями зовнішніх замовлень на постачання польських озброєнь та військової техніки.

Перейдемо тепер до проблеми взаємодії органів державної влади з оборонними компаніями. В Польщі існують п'ять міністерств, що мають відношення до оборонної промисловості.

Основний гравець — це міністерство оборони, яке здійснює закупівлі, здійснює права власності щодо групи ремонтних й обслуговуючих підприємств і має у своєму складі наукові й конструкторські установи, що займаються розробкою озброєнь та військової техніки.

Друге — міністерство державного майна, яке здійснює права власності. Ці права стосуються спеціальних юридичних правил роботи оборонної промисловості, у той час, як оборонно-промислова політика формується самою промисловістю і значною мірою залежить від того, що закуповує міністерство оборони і що може бути продане не експорт.

Третє міністерство — міністерство закордонних справ. Воно залучено до забезпечення експортно-імпортних операцій й дотримання міжнародних зобов'язань у сфері оборонного виробництва.

Четверте міністерство — це міністерство економіки. Воно відповідає за вироблення економічної стратегії і володіє невеликою кількістю наукових і дослідницьких установ.

П'яте міністерство — це міністерство науки і освіти, яке розпоряджається певними фондами, призначеними на дослідження й розвиток. Тобто кошти, які отримують оборонні підприємства проходять як через міністерство оборони, так і через міністерство науки та освіти.

Далі я хотів би сказати кілька слів про офсети. Коли Польща вирішила купувати високотехнологічне устаткування, яке не виробляється у Польщі, ми повинні були витратити великі суми, які пішли за кордон на оплату. Таким чином, постало завдання захистити наш бюджет і нашу промисловість завдяки застосуванню офсетів.

Таким чином офсет — це засіб підтримки польської економіки. Але цей засіб все важче і важче використовувати, особливо, коли ЄС почав застосовувати спеціальні правила щодо державних закупівель, які ми маємо виконувати.

У цьому зв'язку слід зазначити, що у договорі про утворення Європейського співтовариства існує стаття 296, яка дозволяє країнам членам-застосовувати спеціальні правила при закупівлях оборонної продукції. Багато з країн дуже широко їм користуються, що змусило Єврокомісію готувати спеціальний документ щодо того, яким чином застосовувати цю статтю, оскільки це значно впливає на суспільно-економічне життя Європейського Союзу. Тому він фокусує увагу на вирішенні цього питання.

Польща прийняла закон про офсети у 1999 році. Цей закон має за мету розвиток оборонної промисловості, збільшення її експортного потенціалу, забезпечити трансфери нових технологій, сприяти утворенню нових робочих місць в наукових центрах і університетах та створити умови для розвитку економіки знань.

Цей закон працює наступним чином: якщо Польща закуповує іноземну військову продукцію на суму більшу, ніж п'ять мільйонів євро, іноземна компанія, що бажає отримати контракт, має забезпечити офсетну пропозицію, яка подається до спеціального офсетного комітету міністерства економіки, який здійснює його оцінювання для визначення переможця конкурсу.

Валентин БАДРАК, директор Центру армії, конверсії та роззброєння

Очень короткий вопрос: возникали ли в ходе приватизации польского ОПК ситуации подобные той, что возникла с чешским предприятием "Аэро Водоходы", когда государству пришлось выкупать его обратно у Боинга и повторно приватизировать. Или же Польше удалось этого избежать?

Кристоф МАЄВСКИ, заступник директора департаменту оборонних питань Міністерства економіки Республіки Польща
(переклад з англійської)

Польська політика полягає тільки у тому, щоби приватизувати. Міністерство державного майна не має грошей, щоб купувати інші компанії. Таким чином, існує тільки один напрям руху — приватизувати. Польська політика у цьому відношенні, основана, як вже було сказано, на тому, що держава є поганим власником, тобто бізнесом повинні займатись бізнесмени, а не держава.

Михайло БОРИСЮК, генеральний конструктор Харківського конструкторського бюро з машинобудування ім. Морозова

Скажіть пожалуйста, господин Маевски, кто в Польше осуществляет продажи вооружений и военной техники за рубеж: предприятия, такие как "Бумар", министерства или, может быть, какая-либо третья специально образованная структура?

Кристоф МАЄВСКИ, заступник директора департаменту оборонних питань Міністерства економіки Республіки Польща
(переклад з англійської)

У Польщі продаж озброєнь та військової техніки за кордон — це завдання бізнесменів. Для цього потрібен дозвіл, який видає держава, але після його отримання це вже справа бізнесу, що і як продавати. Такими чином, продаж озброєнь ті військової техніки — це справа компаній та їх власників.

Микола СУНГУРОВСЬКИЙ, директор воєнних програм Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова

Скажіть, при проведенні приватизації підприємств, о которых вы говорили, предъявлялись ли к их владельцам какие-то дополнительные условия, например, по сохранению профиля производства?

Кристоф МАЄВСКИ, заступник директора департаменту оборонних питань Міністерства економіки Республіки Польща (переклад з англійської)

Не зовсім так. Можна тільки зазначити, що ми тільки мали спеціальну програму підготовки до проведення приватизації. В рамках цієї спеціальної програми були визначені компанії, які повинні виробляти військову продукцію. З ними були підписані відповідні угоди, які це гарантували. Однак у процесі самої приватизації не існувало якихось спеціальних правил щодо збереження профілю виробництва.

Богдан ОМЄЧІНСКИ, директор з продаж в Європі та Північній Америці компанії "Бумар" (Польща)

Со своей стороны хотел бы прояснить некоторые вопросы поднятые во время дискуссии. Первый вопрос, правда ли то, что к 2012 году "Бумар" будет объединять все польские оборонные предприятия? Я скажу так: да правда, и мы надеемся, что это станет правдой, однако многое зависит от обстоятельств. Консолидация оборонной промышленности Польши происходит по схеме, которая только что была представлена. В этом процессе "Бумар" будет играть ведущую роль, но не будет объединять все польские предприятия.

Это связано с еще одним вопросом, который прозвучал ранее, а именно, кто должен являться координатором такого объединения, административная или коммерческая структура? Наш опыт, который базируется на всех предыдущих попытках реформ, показывает, что эту роль должна выполнять коммерческая структура, как это предусмотрено в новой стратегии консолидации фирмы "Бумар".

Далее, относительно поставок польской бронетехники в Малайзию. Да действительно, при реализации этого контракта возникали определенные трудности. Они были вызваны тем, что танк РТ-91М, который является предметом этого контракта, это совершенно новый танк, созданий под спецификации данного покупателя. Данный контракт как раз пришелся на внедрение новой техники у наших товарных партнеров, которые являются поставщиками систем для танка РТ-91М. Но уже можно сказать, что цена определена, шесть новых танков уже

поставлені і успішно пройшли прийомні випробування, а всі виниклі зауваження вже практично усунені. Правдою є також те, що цей танк конкурує в польській армії з німецьким танком Leopard-2A4.

Що стосується невдоволення літаків F-16, це не стосується "Бумара", як покупця, оскільки йдеться про прямий контракт між польським міністерством оборони і американською компанією "Локхид-Мартін". Це не підтржані літаки, а 48 нових літаків, не тільки людина, який ніколи не займався військовою технікою, вирішив стверджувати, що є така техніка, яка не ламається. В принципі, ми задоволені цими літаків, навіть звертаємося до постачальника з пропозицією прискорення поставок.

Однак існують такі сили, які вважають нас не дуже хорошими європейцями по цій причині, що Польща вибрала американську техніку. Звичайно ж з їх сторони з'являються доводи, ніби цей контракт не вигідний Польщі. Правда ж полягає в тому, що F-16 був вибраний виключно на комерційній основі, і враховувалися дуже довгий перелік факторів, в тому числі і по офсетам. Фірма "Бумар" як раз і бере участь в такому офсеті.

Валерій Іващенко, заступник міністра оборони України

Досвід багатьох провідних країн свідчить, що оборонне замовлення як важливий інструмент державного регулювання та впливу є визначальним фактором оснащення національних збройних сил сучасним озброєнням та військовою технікою, а також важливим чинником розвитку власного оборонно-промислового комплексу.

Якщо механізм застосування оборонного замовлення в окремих державах вже добре відпрацьований і освоєний в залежності від конкретних умов, то в рамках інтеграції зацікавлених держав-партнерів та союзників при спільному виробництві озброєнь та військової техніки використання цього інструменту потребує удосконалення та розвитку. Втім, майже не має сумніву, що така інтеграція здатна дати багато додаткових переваг для всіх учасників міжнародної кооперації. Я маю на увазі, зокрема, підвищення ефективності виконання спільних проектів

за рахунок поєднання науково-технологічних та виробничих потенціалів оборонно-промислових комплексів країн-партнерів, зменшення витрат країн на виробництво озброєнь та військової техніки за рахунок дольової участі, забезпечення узгоджених дій на світових ринках озброєнь, досягнення взаємосумісності широкої номенклатури озброєнь та військової техніки, та інше.

На жаль, якщо співробітництво та кооперація на комерційному рівні активно і успішно розвиваються, співробітництво на рівні оборонних замовлень використовується мало, і, чесно кажучи, важко взагалі навести успішні приклади такої співпраці. Україна має досвід розробки і виробництва військово-транспортного літака Ан-70, замовниками якого виступали міністерства оборони України та Росії. Не буду повторювати про всі проблеми, які виникли з цим спільним проектом, крапку на ньому ще не поставлено, однак цей досвід важко назвати позитивним.

З іншого боку, якщо у наших партнерів з Вишеградських країн є такий досвід вже у рамках НАТО, дуже цікаво було б почути, як можна використовувати спільне фінансування за рахунок оборонних замовлень різних країн для створення озброєнь та військової техніки.

Дуже важливим для України є також досвід Вишеградських країн щодо поєднання джерел внутрішнього фінансування за рахунок оборонного замовлення і надходжень від експорту військової продукції. Тут існують дуже великі можливості, зокрема щодо використання експортного потенціалу для створення продукції для власних потреб. Можна навести приклад створення російською компанією "Сухой" літаків Су-30МКМ для Малайзії, Су-30МПК для Китаю, Су-30МИ для Індії. Це були великі контракти у рамках яких були відпрацьовані питання фінансування, створені корпоративні структури, вирішені технологічні питання. На основі цього наступним кроком стало створення Су-35 для збройних сил самої Росії в рамках внутрішнього оборонного замовлення.

Чому це так важливо? Тому що в Україні за рахунок оборонного замовлення може бути профінансоване завантаження від трьох до десяти відсотків (за самими оптимістичними прогнозами) виробничих

потужностей оборонно-промислового комплексу. На більше розраховувати не доводиться. Решту потужностей доведеться завантажувати за рахунок експорту. Однак експорт військової продукції буде значно ефективніший, якщо він сприятиме також розвитку власних військових проектів.

Тому потрібно, щоб підприємства, які зайняті передусім внутрішнім оборонним замовленням, залучались також до реалізації експортних проектів, зокрема через узгодження технічних завдань на розробку, залучення до створення спільних підприємств, інших робіт, зокрема через залучення представництв замовника на оборонних підприємствах. В ідеалі, треба створити ситуацію, коли реалізації експортних контрактів передувало б прийняття на озброєння в Україні зразків озброєнь та військової техніки, які б потім постачались на експорт. Це значно збільшило би експортний потенціал і сприяло би власному технічному переоснащенню збройних сил України. Можливий також варіант, коли після опрацювання експортного зразка озброєнь та військової техніки, опрацювання нових технологій створюються умови для модернізації тих зразків, що вже знаходяться на озброєнні власних збройних сил.

Михайло БОРИСЮК, генеральний конструктор Харківського конструкторського бюро з машинобудування ім. Морозова

Я возглавляю разработку бронетанковой техники и артиллерийских систем в Украине. И в этом направлении работы оборонно-промышленного комплекса есть направления, требующие обсуждения, и есть направления, где мы должны взаимодействовать. В выступлении наших гостей прозвучало, что мы тесно взаимодействуем в области оборонки с Россией, и по бронетанковой технике мы действительно взаимодействуем. Но хочу уточнить, это больше относится к истории. Кто разбирается в этих вопросах, тот знает, что лучшие образцы создавались в Украине в Харькове, затем производились на многих заводах и документация передавались для организации производства в том числе и Вышеградские страны, в том числе танк Т-72, производство которого было налажено в Польше и Словакии.

Однако в последнее время мы все дальше и дальше отходим от взаимодействия с Россией, потому что техника морально и физически устарела и дальше уже не может служить основой наших сухопутных войск для сохранения обороноспособности страны. Поэтому Россия, как и другие танкопроизводящие страны, на внешнем рынке является нам конкурентом, то вполне естественно, что мы должны создавать эту технику своими силами, опираться на свою промышленность и взаимодействовать со всеми странами, в том числе, с Вышеградским странами, которые здесь представлены.

Мы в течении последних 10 лет пытались налаживать кооперацию и взаимодействие с группой "Бумар", причем по конкретным направлениям: по автомату заряжания, по созданию трансмиссии и по другим. Мы взаимодействовали с Чешской республикой по варианту модернизации танка Т-72 и делали даже конкретный образец. Мы взаимодействовали с другими странами, в т. ч. с Швейцарией, Францией, Германией, Италией.

Поэтому у нас есть заинтересованность в расширении нашего взаимодействия. Мы в этом виде техники не стоим на месте и за последнее время создали неплохие образцы, тем более что мы взаимодействовали с Польшей при проведении тендера в Малайзии вместе с танком РП-91М, который сейчас реализуется по контракту, мы проводили испытания нашего танка огнем.

Кроме того, мы представляли варианты модернизации танка Т-72 в т.ч. и вариант с применением снарядов НАТОвского калибра 120 мм. При этом мы создали автомат заряжания заманного типа.

Мы достаточно успешно участвовали в турецком тендере, где представили танк "Ятоган" и применяли снаряды 120 мм калибра и проводили все тендерные испытания.

У нас имеется современный танк "Оплот", который по своим характеристикам соответствует всем современным стандартам в т.ч. и стандартам НАТО. Мы имеем танк "Ятоган", аналогичный танку "Оплот", но под заряды 120 мм калибра. На нем также установлена навигационная аппаратура, средства связи европейских стран. Поэтому мы полностью по всем видам взаимодействия согласуемся с европейской техникой.

Если в ваших странах есть танки Т-72, то мы готовы взаимодействовать по проведению их модернизаций или переоборудовать их под другие цели. Это может быть переоборудование под защищенную БМП, может под БРЭМ и т. д.

Так как в нашей стране вся легкобронная техника была производства России и уже устарела (производство БТР-60 еще 80-х годов), то мы сейчас создали свои отечественные образцы. Это БТР-4 и "Дозор-Б", которые сейчас соответствуют современным требованиям во всех отношениях.

БТР-4 имеет десантирование экипажа через корму, он имеет мощный двигатель 500 лошадиных сил, очень высокие мобильные характеристики. Мы создали несколько вариантов модулей, которые включают и пушку и ракеты и другие виды вооружения. В зависимости от назначения боевые модули могут меняться.

Четырехколесный броневедомитель "Дозор-Б" мы испытывали на соответствие стандартам НАТО. Он удовлетворяет всем требованиям, в которых проходят испытания подобные бронетранспортеры в структурах НАТО.

Можно ли сказать, что что мы в состоянии все делать сами? Вы прекрасно понимаете, что техника очень сложная и вполне естественно, что для одной страны по всем направлениям все не освоить и может быть даже не целесообразно. Поэтому мы готовы взаимодействовать с другими странами. У нас есть прекрасные двигатели большой мощности от 700-1300 лошадиных сил для танков, но у нас недостаток двигателей для бронетехники. Поэтому мы ищем варианты сотрудничества с иностранными партнерами. Мы готовы взаимодействовать даже и в вооружении.

Потому что не все типы стволов нами освоено. Например, стволы иногда покупаем в Словакии. Я это коротко сказал, чтобы вы поняли, что мы готовы к кооперации и взаимодействию. Как по технике, так и по другим направлениям, которых я здесь не касался.

Сергій ЗГУРЕЦЬ, заступник директора Центру армії, конверсії та роззброєння

Последние два года на рынках Восточной Европы и Вышеградских стран объявлено ряд тендеров по легкой бронетехнике: Чехия после тендера выбирает "Пандуры", Польша — швейцарские "Пираньи", Румыния тоже выбирает "Пираньи". В каждом из этих тендеров выступали три-четыре компании. Что мешало нашим производителям участвовать в этих тендерах, какие существовали политические, экономические, технические ограничения?

Михайло БОРИСЮК, генеральний конструктор Харківського конструкторського бюро з машинобудування ім. Морозова

По бронетехнике мы пока не имеем технической возможности участвовать в тендерах с современными образцами. Там где мы участвовали, это были образцы техники после глубокой модернизации: БТР-3Е, БТР-ДУ, и т.д. В ряде тендеров мы победили и эти образцы бронетранспортеров мы сейчас реализуем в ряд восточных стран.

Что касается тендеров по современным, перспективным образцам, мы еще не готовы, мы проводим у себя испытания бронетранспортеров БТР-4 и "Дозор-3". Как только мы будем готовы, будем участвовать и в этих тендерах.

Валентин БАДРАК, директор Центру армії, конверсії та роззброєння

Безусловно, украинская танковая школа — одна из сильнейших в мире. Если говорить о дальней перспективе, много приходилось слышать, о том что в будущем в разных странах будет интерес к разработке безэкипажных машин. Насколько существует перспектива для данной темы, и какие существуют для этого возможности, если говорить о сотрудничестве Вышеградских стран и Украины и возможностях совместного оборонного заказа? Насколько это реально?

Михайло БОРИСЮК, генеральний конструктор Харківського конструкторського бюро з машинобудування ім. Морозова

Конечно, нужно стремиться к сокращению живой силы в составе бронетанковых войск, что означает сокращение количества человек в экипаже. Именно поэтому мы одними из первых применили автоматы заряжания еще 35 лет назад, когда еще ведущие западные страны, такие как США, Германия и Великобритания, этого у себя не имели. Поэтому данное направление перспективно, но все должно происходить постепенно.

Валентин БАДРАК, директор Центру армії, конверсії та роззброєння

Может ли для развития военно-технической кооперации между Вышеградскими странами и Украиной помочь внедрение офсетных схем?

Михайло БОРИСЮК, генеральний конструктор Харківського конструкторського бюро з машинобудування ім. Морозова

Офсет — это прежде всего коммерческий вопрос. Я могу сказать, что отсутствие или, вернее, недостаточность (нельзя сказать, что у нас вообще ничего в этом отношении не делается) таких схем часто приводит к тому, что мы, получая более высокие результаты по технике, в конечном счете, не имеем контракта из-за неспособности предоставить офсет. Поэтому я утверждаю, что необходима срочная проработка данного вопроса и принятие соответствующего законодательства.

Володимир БЄЛАШОВ, директор департаменту контролю над озброєннями та військово-технічного співробітництва Міністерства закордонних справ України

Михаил Демьянович, я бы попросил Вас, если это возможно, больше рассказать нашим коллегам из Вышеградских стран в чем именно, в каких видах кооперации и производства мы можем быть полезными и интересными для них, не обязательно по конкретным образцам, а, возможно, по технологиям.

Михайло БОРИСЮК, генеральний конструктор Харківського конструкторського бюро з машинобудування ім. Морозова

В то время, когда мы были заняты пакистанским танковым контрактом в конце 1990-х годов, мы анализировали наши технологические возможности. Тогда мы имели примерно на 95 процентов замкнутый цикл. Оставшиеся пять процентов мы закупали в России и в западных странах. Так как мы имеем 80-летний опыт производства танков (я не говорю, всей техники, постольку бронетехникой мы только сейчас начали заниматься и в этом плане у нас еще не все производство развернуто), то конечно по всем основным технологиям производства современных танков мы можем быть полезны, начиная с брони, корпусов, сварки, комбинированной защиты, встроенной и навесной защиты, комплексов радиоэлектронного подавления, активной защиты и далее по всем составляющим.

Далее, у нас сейчас имеются низкосилуэтные двигатели, которые имеют высоту всего 550 мм, что позволяет создавать низкосилуэтные танки. Мощность такого двигателя в 1 200 л.с. — это для нас уже пройденный этап, мы работаем над более мощными образцами.

В то же время, мы испытываем не совсем успешно двигатели мощностью 100-300 л.с., и в таких двигателях мы нуждаемся.

Что касается комплекса управления огнем, а это сейчас является главной характеристикой бронетанковой техники, то хотя мы имеем свои неплохие результаты, но кооперация нам полезна. Вы прекрасно знаете, что современные тепловизионные, электронные, оптические системы, которые производятся в западных странах, превосходят по качеству наши образцы, хотя, мы и пытаемся получить те же характеристики с дальностью действительного огня.

Относительно ходовой части (трансмиссия и другие системы), здесь нужно анализировать результаты тендерных испытаний. Здесь тоже есть чему у нас поучиться. Например, у очень хорошего современного танка "Леопард" после пробега с высокой скоростью по одной из греческих испытательных трасс вместе с нашим танком начала отслаиваться резина, греться катки, чего у нашего танка не было. Немецкие специалисты после этого нас спрашивали о наших технологиях.

Есть еще целый ряд технологий, по которым мы являемся конкурентоспособными на мировых рынках и можем быть интересными для потенциальных партнеров по кооперации.

Сергій АЛЬОХІН, генеральний конструктор Харківського конструкторського бюро двигунобудування

Хотел бы сделать несколько дополнений относительно наших технологических возможностей.

Существует одно новое направление развития в бронетехнике, направленное, связанное с установкой дополнительных силовых установок. Это позволяет увеличить ресурс основного двигателя и уменьшить расход в стоящем режиме горючесмазочных материалов практически в шесть раз.

Такие новые изделия разработаны в Харькове и сейчас мы можем поставлять их для собственных нужд и в другие страны. Это хром-надиевые силовые установки мощностью 10 кВт. Они могут устанавливаться на гусеничную форму танка, но есть и возможность установки в бронированный объем моторно-трансмиссионного отделения (МТО).

По данному направлению мы открыты к сотрудничеству и готовы развивать международную кооперацию.

Что касается двигателей, то в настоящий момент мы имеем в серийном производстве двигатели от 300 до 1200 л.с., которые позволяют создать моторное отделение объемом не более 3,3 кубических метров. Лучшие по нашему мнению немецкие конкуренты наших двигателей производства компании MTU требуют моторного отделения 4,5 кубических метра, а у других западных фирм этот показатель уже 6-7 кубических метра.

Поэтому при модернизации танки Т-72 и создании новых образцов наши двигатели могут быть наиболее полезны, поскольку наше моторное отделение в настоящее время наименьшее и удельную мощность мы имеем наибольшую. Рубеж мощности в 1400 л.с. мы преодолеем в течение года, и готовы будем поставлять такие двигатели для собственной техники и за рубеж.

Мы можем также сотрудничать с компаниями Вышеградских стран при создании образцов вооружений для поставок в третьи страны.

Володимир БЄЛАШОВ, директор департаменту контролю над озброєннями та військово-технічного співробітництва Міністерства закордонних справ України

Військово-технічна співпраця потребує зовнішньополітичної підтримки. Я просив би представників українських підприємств написати на папері, що ми можемо, і надати до Міністерства закордонних справ. Звичайно, "Укрспецекспорт" також має свої представництва за кордоном, однак у Міністерства закордонних справ їх більше, все ж таки у нас більше, ніж 80 посольств. Ми можемо надати їм конкретні доручення, однак для цього потрібна конкретна інформація про те, що ми можемо і що нам потрібно. На жаль, у нас наука, виробництво і дипломатія не завжди діють узгоджено, і це потрібно виправляти.

Анатолій КОЗЛОВЕЦЬ, головний спеціаліст управління промислової політики Секретаріату Кабінету Міністрів України політики України

Хотів би звернути увагу на правові аспекти функціонування оборонно-промислового комплексу України. Справа у тому, що по суті до сьогодні відповідного законодавства не створено. Наприклад, з 1991 року діяла стаття 4 закону про підприємництво, яка обмежувала підприємницьку діяльність у цій сфері. Вона була виписана так, що діяльність, пов'язана з розробкою і виготовленням озброєнь, військової техніки і боєприпасів можуть займатись тільки державні підприємства. Ця норма діяла аж до 2004 року, коли з прийняттям поправок до закону про підприємництво ці обмеження були усунуті.

Тільки після цього почався процес лібералізації оборонного виробництва, воно було переведено у режим ліцензування (замість заборон на діяльність підприємств недержавної форми власності).

Однак цього замало. Наведу ще такий факт. Тривалий час законодавством не було врегульоване питання державного оборонного замо-

влення. І тільки у 1999 році Верховна Рада прийняла відповідний закон. А до того часу діяли підзаконні акти, які, звичайно, не могла собою замінити закон. На жаль, через те, що цей закон дуже довго готувався (приблизно з 1994 року) вже на момент прийняття він мав у собі вади старої економічної системи, якщо можна так сказати, вади неринковості й радянських підходів до організації планового ведення господарства.

Приблизно через п'ять років після прийняття стало зрозуміло, що цей закон треба удосконалювати, принаймні, щоб врахувати зняття заборони на залучення до оборонного виробництва приватних підприємств. У 2006 році була підготовлена більш ліберальна редакція закону про державне оборонне замовлення, яка на сьогодні все ще чекає розгляду у Верховній Раді. Між іншим, в цій редакції присутня норма, яка передбачає застосування офсетних схем. Але у такому вигляді ця норма не вирішує всього комплексу питань, тому необхідно приймати ще й окремий закон.

На мій погляд, недосконалість законодавства була однією з визначальних причин, які призвели до негараздів у функціонуванні оборонно-промислового комплексу практично з перших років незалежності України. У ті часи керуватись доводилось організаційно-технічними документами, прийнятими ще за радянських часів. Вони не були адаптовані до умов національного законодавства, і певною мірою така ситуація зберігається до сьогодні.

Більше того, з 1996 року, коли була прийнята Конституція, всі ці підзаконні регуляції щодо діяльності ОПК, які діяли з радянських часів, почали створювати ситуацію, яка виходила за рамки норм Основного закону. Стаття 19 Конституції говорить про те, що державні органи мають діяти тільки у межах законів і у спосіб, передбачений законами. Оскільки спеціальних законів щодо діяльності ОПК практично не існує, виконати означену конституційну норму щодо діяльності державних органів у цій сфері дуже складно. Таким чином, з 1996 року не існувало законодавчо визначених, як це передбачено Конституцією,

повноважень і способів державного управління у сфері оборонного виробництва. Фактично, їх не існує і до цього часу.

Зараз певну роботу щодо законодавчого врегулювання діяльності оборонних підприємств проводить Міністерство промислової політики. Можливо буде розроблений спеціальний закон про оборонно-промисловий комплекс, принаймні такі наміри існують.

З моєї точки зору, є сенс говорити про ще один спеціальний закон з умовною назвою "Про військову техніку". Чому це важливо? За весь час діяльності Верховної Ради було зареєстровано сім законопроектів щодо зброї, однак всі вони стосувались переважно особистої зброї. Питання статусу озброєнь та військової техніки, які створюються для потреб національної оборони, в Україні не врегульовані. Подивіться, яка склалася ситуація: є основний предмет господарчої діяльності підприємств оборонно-промислового комплексу, а саме, озброєння і військова техніка, який не має свого законодавчого врегулювання. Тому потрібен або окремий закон, або певні положення в інших законах, які б це питання вирішували.

На сьогодні оборонні підприємства України керуються у своїй діяльності господарчим кодексом, який регулює діяльність всіх суб'єктів господарювання. Однак визначати одним законом виробництво побутової техніки і озброєнь, мабуть, не правильно. Господарський кодекс, по суті, сферу оборонного виробництва не регулює.

Я переконаний, що будь-які цікаві ідеї, програми, ініціативи щодо діяльності ОПК України, якщо вони не будуть відповідним чином врегульовані законодавчо, не будуть дієвими.

Наприклад у українському законодавстві майже нічого не говориться про організацію міжнародної кооперації щодо виробництва озброєнь та військової техніки. У нас є дуже цікавий закон про міжнародні передачі товарів військового призначення. Однак ні цей, ні інші закони відповіді щодо організації міжнародного виробництва не дають.

Валерій ІВАЩЕНКО, заступник міністра оборони України

Скажіть, будь ласка, а яка доля законопроекту про компенсаційні офсетні схеми, який як я пам'ятаю розроблявся Міністерством економіки ще у 2006 році?

Анатолій КОЗЛОВЕЦЬ, головний спеціаліст управління промислової політики Секретаріату Кабінету Міністрів України політики України

Такого законопроекту у Верховній Раді нема. Існує тільки положення про офсети у проекті змін до закону про оборонне замовлення, який знаходиться на розгляді у Верховній Раді. Пропозиція щодо цих змін до винесення у Верховну Раду була розглянута на Кабінеті Міністрів і схвалена. Це буде перша поява в українському законодавстві положень про офсети. Таким чином, питання про офсети буде легітимізоване. Однак, як вважають правники, що займаються цими питаннями, дана норма сама по собі не зможе працювати і потрібен буде ще окремий закон.

Микола СУНГУРОВСЬКИЙ, директор воєнних програм Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова

В каком состоянии находится этот вопрос?

Анатолій КОЗЛОВЕЦЬ, головний спеціаліст управління промислової політики Секретаріату Кабінету Міністрів України політики України

Я знаю, що цим питанням займалось Міністерство економіки, але у Верховній Раді окремого законопроекту про офсети ще немає. Можливо розробкою такого закону займаються окремі депутати.

Існує проект ще одного закону, який може надати імпульсу розвитку міжнародної кооперації. Це закон про військово-технічне співробітництво. Він також дуже довго розроблявся, вносився, відхилявся і т.д.

У 2007 році проект був схвалений Урядом і внесений на розгляд Верховної Ради. На мій погляд він створює сприятливі юридичні умови підприємницької діяльності у цій сфері.

Хотів би сказати ще кілька слів про державне оборонне замовлення. На мою думку, для того потенціалу оборонної промисловості, який успадкувала Україна, існуюче державне оборонне замовлення є символічним. Сьогодні жодне оборонне підприємство не може вижити за рахунок бюджетних коштів. Більшість успішних підприємств мають, зазвичай, вигідні експортні контракти. Проте можна очікувати значних змін у недалекому майбутньому. Зараз Президент докладає зусиль, щоб збільшити державне оборонне замовлення, і наполягає на необхідності збільшення надходження бюджетних коштів до вітчизняного ОПК.

Микола СУНГУРОВСЬКИЙ, директор воєнних програм Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова

На основании того что было сказано, все эти сферы — экспортный контроль, военно-техническое сотрудничество, реструктуризация ОПК, гособоронзаказ, — они не просто взаимосвязаны, они проблемно взаимосвязаны. То есть, на пересечении этих вопросов возникают проблемы. При этом мы знаем, что по каждой отдельной сфере готовится свой закон. В связи с этим возникает сомнение, что они будут согласовываться друг с другом и смогут решить проблемы, которые существуют на стыке разных сфер деятельности ОПК.

Поэтому такой вопрос: может ли Кабинет Министров выступить с инициативой комплексного рассмотрения всех этих вопросов с вовлечением широкого круга специалистов с тем, чтобы разработать и принять внутренне согласованный комплекс вопросов, касающийся ОПК? Если же Кабинет Министров этого не может, то от кого должна исходить инициатива?

Анатолій КОЗЛОВЕЦЬ, головний спеціаліст управління промислової політики Секретаріату Кабінету Міністрів України політики України

Можна погодитись, що відсутність системності при прийнятті всіх цих законів, кожний з яких тим чи іншим чином регулює свою окрему сферу діяльності ОПК, є негативним фактором. Я погоджуюсь з тим, що треба комплексно підходити до їх розробки. У той же час, питання про те, чи міг би Уряд ініціювати такий комплексний розгляд, є дискусійним. Чому? Тому що існуюча у державі процедура законодавчої діяльності передбачає залучення на етапі розробки законопроектів не Уряду, а профільних міністерств. Наприклад, якщо певний член Кабінету Міністрів є відповідальним за певну сферу законотворчості, то Кабінет Міністрів доручає йому та підпорядкованому йому міністерству цю роботу.

У цьому і полягає складність: за існуючою процедурою законопроекти готують міністерства, які природно зосереджують увагу передусім на вирішенні тих проблем, які стоять саме перед ними. Комплексність забезпечується на етапі міжвідомчого узгодження законопроектів, але, мабуть, цей процес не завжди дозволяє розробити досконалий закон.

Валерій ІВАЩЕНКО, заступник міністра оборони України

Як я розумію, справа стосується не тільки міжвідомчих процедур але й громадського обговорення.

Анатолій КОЗЛОВЕЦЬ, головний спеціаліст управління промислової політики Секретаріату Кабінету Міністрів України політики України

У цьому питанні жодної проблеми не існує. Всі законопроекти є відкритими документами, вони розміщуються на сайтах Верховної Ради і Кабінету Міністрів, і будь-який фахівець, який розуміється на цих питаннях, може надати свої зауваження і пропозиції відповідно до іс-

нуючих процедур. За новим регламентом Кабінету Міністрів кожний законопроект і навіть проект рішення уряду має пройти громадську експертизу. Інша справа, що не завжди ми спостерігаємо активність громадськості у цьому питанні.

Анатолій ШЕВЦОВ, *Директор Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську*

На мою думку існуючі процедури міжвідомчого узгодження не дають відповіді на питання забезпечення системності. Іноді на рівні Кабінету Міністрів та Ради національної безпеки та оборони даються доручення щодо розробки законопроектів, які просто нездійсненні по термінах. Наприклад, восени 2007 року були дані доручення щодо розробки ключових для ОПК законів з терміном виконання – кінець року. Якщо термін тільки міжвідомчого узгодження передбачає роботу протягом 2 місяців, то про яку якість законопроектів можна говорити, що за таких процедур можна отримати до кінця року?

Анатолій КОЗЛОВЕЦЬ, *головний спеціаліст управління промислової політики Секретаріату Кабінету Міністрів України політики України*

Ми не можемо коментувати рішень РНБОУ, ми можемо їх тільки виконувати.

Анатолій ШЕВЦОВ, *Директор Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську*

Ми і виконуємо, просто на мою думку хтось в Уряді та в РНБОУ повинен вголос говорити про проблеми процедур, щоб не намагатись розробляти законопроекти у нездійсненні терміни.

Це звичайно наші внутрішні проблеми, але наші колеги з Вишеградських країн мають досвід, там вже є все це законодавство, зокрема

закон про офсети, воно діє. Тому і важливе громадське обговорення, можливо, ще важливіше, експертне обговорення, щоб використовувати цей досвід. Не можуть міністерства самі собі писати закони. Інакше будемо постійно отримувати таку ситуацію, яка є сьогодні, коли наприклад одночасно розробляється кілька законопроектів у різних сферах, кожний з яких дає своє визначення, що таке оборонно-промисловий комплекс.

Анатолій КОЗЛОВЕЦЬ, *головний спеціаліст управління промислової політики Секретаріату Кабінету Міністрів України політики України*

Хотів би уточнити, що зараз в Україні взагалі не існує законів, які дають визначення оборонно-промислового комплексу. Є тільки згадка цього терміну всього у двох законах. Перший — це закон про закупівлі товарів та послуг за державні кошти, і другий — це закон про Кабінет Міністрів. Але визначення немає. Тому я ще раз наголошую, що у нас дефіцит правового врегулювання проблем діяльності ОПК. Ця проблема існує з перших років незалежності і до сьогодні.

Юрай ЛЕХВАР, *представник Асоціації оборонної промисловості Словацької Республіки в Україні*

Словацкая оборонная промышленность претерпела большие трансформации в 1990-х годах ввиду изменений политической ситуации и потери традиционных покупателей. В результате, начался процесс атомизации крупных словацких оборонных компаний. Многие надеялись на то, что большие производства, входящие в концерны ZTS (заводы тяжелого машиностроения), имеют больше шансов выжить и найти себе торговых партнеров, если они будут разделены на небольшие производства.

После потери рынков и покупателей словацкая оборонная промышленность попыталась начать новые производственные программы в гражданском секторе, но без значительного успеха.

Вместо старых "гигантов" выросло множество мелких и средних фирм. Некоторые из них сохранились до сих пор. Многие компании сосредотачивают свои усилия на производстве. В то же время существуют крупные военные научно-исследовательские организации, которые после трансформации в государственные акционерные компании ищут свою нишу на рынке.

Многие словацкие оружейные компании на начальном этапе держались на рынке за счет продажи излишнего военного имущества с оружейных складов и арсеналов. Но со временем эти запасы были исчерпаны и, соответственно, прекратили свою деятельность также многие такие компании.

В то же время, более способные компании начали самостоятельное или кооперационное производство и разработку продукции в соответствии с запросами современных вооруженных сил.

В экономически развитых странах Запада правительство экономически поддерживает производителей военной техники, независимо от того, государственные они или частные. Для обеспечения своей обороноспособности и безопасности каждая страна выделяет значительные средства, поступающие от налогоплательщиков. Естественно, каждое правительство стремится к реинвестированию этих средств в национальную экономику, а это невозможно без развития собственной оборонной промышленности. Даже если инвестиции приходят в виде офсетов, страна должна располагать собственной производственной базой, в развитие которой эти офсеты можно было бы направить.

Несмотря на тяжелый период 1990-х годов, современная оборонная промышленность Словакии сохранила производственный, кадровый и интеллектуальный потенциал, который позволяет обеспечивать разработку, испытания, ремонт и модернизацию сложных систем вооружений, военной техники и материалов. При этом целью является не автономное существование, а взаимовыгодная кооперация с каждым потенциальным партнером.

По направленности производства словацкую оборонную промышленность можно разделить на несколько сфер: производство и модернизация танков и боевых бронированных машин, вооружений к ним, гусеничной техники различного назначения, транспортных средств, стрелкового вооружения, боеприпасов различного калибра, и т.д.

Если попытаться определить, какой вид продукции является определяющим для словацкой оборонной промышленности, стоит заметить, что это зависит, прежде всего, от приоритетов развития национальных вооруженных сил, целей и задач, которые поставлены перед ними.

Сегодня я имел возможность побеседовать со своими украинскими коллегами, и обнаружил, что этот вопрос — какую продукцию выпускать и для кого — является определяющим. Мое мнение такое: государственный оборонный заказ как раз и должен определять приоритеты, на которые должна ориентироваться оборонная промышленность.

Нет смысла производить то, что не нужно армии, это первое, и второе, вооруженные силы должны определиться со своими приоритетами. Именно таким путем шла Словакия. В структуре производства нашей оборонной промышленности отражались приоритеты наших вооруженных сил и их специализация в рамках НАТО, если говорить о нынешнем периоде. Эта специализация как в зеркале отражается в приоритетах национальных вооруженных сил.

В 2007 году такими приоритетами были строительство учебного центра, поддержание технического уровня, обеспечение миссий международного кризисного менеджмента, создание групп быстрого реагирования, подготовка штабного персонала, создание центра исключительности (это специальные центры изучения передового опыта в рамках НАТО). Словацкий центр исключительности будет заниматься вопросами утилизации.

Все эти задачи не появились в одночасье, они формировались в течение достаточно долгого времени. И словацкая оборонная промышленность довольно давно начала на них ориентироваться.

Если подвести итог, в чем именно Словакия имеет самый большой опыт, и что она может в этой области предложить, стоит остановиться на следующем: легкая колесная бронированная машина "Alligator" в различных модификациях, бронированный автомобиль повышенной проходимости "Tatrapan", самоходная гаубица 155 мм "Zuzana", реактивные системы залпового огня RM-70/85 "Modular", артиллерийских стволов 30 мм и 155 мм, средства гуманитарного и боевого разминирования, в том числе с дистанционным управлением "Bozena 4" и "Bozena 5", активные лазерные системы для дистанционного детектирования различных химических веществ, технологии и оборудования для снаряжения боеприпасов различных калибров, автоматизированные системы командования и управления тактического и оперативного уровней (батальон и бригада), мобильная информационная система, средства тактической подготовки бойцов и экипажей танков и боевых машин (речь идет о тактическом лазерном баллистическом тренажере).

Еще несколько слов хочу сказать о фирме, которую я здесь представляю. Фирма ЦСБЦ является 100% словацкой с главным офисом в Братиславе и основными мощностями в городе Липтовский Микулаш. Один из основных проектов нашей компании, который был реализован путем постепенного наращивания технических средств и функциональности является автоматизированная система командования и управления оперативно-тактического уровня (для бригады и батальона). Она включает рабочее штабное место и так называемую мобильную транспортную информационную систему, которая устанавливается на боевые машины, вплоть до уровня командира взвода.

Технологии, полученные при разработке автоматизированной системы командования и управления, позволили нам усовершенствовать баллистический лазерный тренажер для танковых орудий.

Таким образом, мы создали комплекс средств для планирования и управления операциями, равно как и для учений. То есть разработана и внедрена боевая система, которая может также использоваться для обучения.

Михайло БОРИСЮК, генеральний конструктор Харківського конструкторського бюро з машинобудування ім. Морозова

Скажите, в связи со вступлением Словакии в Евросоюз и НАТО, произошли ли какие-то изменения в объеме оборонно-промышленного производства, как это сказалось на предприятиях?

Юрай ЛЕХВАР, представник Асоціації оборонної промисловості Словацької Республіки в Україні

Весьма распространенная ситуация в Украине связывать тему НАТО с так называемым "крахом" оборонной промышленности. Если говорить об опыте оборонной промышленности Словакии, то трудные для нее времена пришли еще на 1990-е годы, когда страна еще не была членом НАТО. Это первый факт, который нужно помнить.

Во-вторых, когда Словакия уже готовилась к членству в НАТО, ожидания со стороны оборонных компаний были позитивными, то есть они ожидали улучшения своего положения за счет появления новых заказов. Почему? Потому что членство в НАТО налагает определенные требования к техническому уровню вооруженных сил, что ведет к появлению новых заказов для оборонной промышленности. Вступление в НАТО требует новой техники, новых идей, новых технологий. Национальная оборонная промышленность в результате получает возможность удовлетворить этот новый спрос.

Эти ожидания оправдались. С моей точки зрения вступление в ЕС и НАТО принесли только позитивные результаты тем словацким компаниям, которые принято относить к оборонной промышленности. Я говорю не об идеологических моментах а об исключительно прагматическом экономическом интересе, о деньгах. Оборонный бизнес — это прежде всего бизнес и деньги, и уже потом идеология и политика.

Сергій АЛЬОХІН, генеральний конструктор Харківського конструкторського бюро двигунобудування

Скажите пожалуйста, имеет ли место в Словакии долгосрочное планирование государственного оборонного заказа? Обладаете ли вы информацией, например, что будете делать через три-четыре года по заказу правительства?

Юрай ЛЕХВАР, представник Асоціації оборонної промисловості Словацької Республіки в Україні

Я могу привести примеры, когда руководство нашей фирмы принимало участие в разработке перспективных проектов развития вооружений. Через участие в таких проектах и осуществляется возможность долгосрочного планирования.

Вообще, говоря о долгосрочном планировании, нужно сказать, что принципиальный вопрос здесь — это сроки, определяющие жизненный цикл вооружений и военной техники. Успех зависит от того, насколько удастся сократить время от начала разработки (через испытания, доработки и т.д.) до продажи первого образца. С моей точки зрения, нужно успевать уложиться максимум в пять лет, потому что потом техника начинает устаревать, не успев появиться.

Віталій НЕМИЛОСТИВИЙ, генеральний директор Заводу ім. Малишева

Вопрос такого плана. Каким образом в Словакии принимаются решения о выборе той или иной разработки для принятия на вооружение, например, чью пушку поставить на танк, свою, французскую, американскую? Какой двигатель устанавливать? Кто эти вопросы решает? Существуют ли какие-то документы и нормативы на этот счет, или же все это решается для каждого конкретного случая?

Юрай БЕСКІД, військовий аташе Словацької республіки в Україні

Если министерство обороны принимает решение о принятии на вооружение, оно делает это исходя из оценки данного конкретного вида вооружений и военной техники. Если Словакии нужна, например, бронированная машина, объявляется открытый конкурс и в нем побеждает лучшее предложение. В таком случае мы покупаем ту машину, которая оказывается наилучшей, и не важно, какая компания ее производит, словацкая, французская или украинская. Так это определено законодательством.

Віталій НЕМИЛОСТИВИЙ, генеральний директор Заводу ім. Малишева

Бронированная машина — это достаточно простой случай для принятия решения, а если речь идет о сложном комплексе оружия, например, зенитно-ракетных комплексах? Здесь приходится принимать множество взаимосвязанных решений, кто будет делать пусковую установку, кто будет делать систему наведения, кто будет делать саму ракету? Как это все в комплексе решается?

Юрай БЕСКІД, військовий аташе Словацької республіки в Україні

Министерство обороны покупает весь комплекс. То, каким образом он строится, — дело компаний, которые участвуют в тендерах. Министерство обороны делает выбор среди целостных систем.

Юрай ЛЕХВАР, представник Асоціації оборонної промисловості Словацької Республіки в Україні

Могу сказать об опыте нашей фирмы. Как я уже говорил, мы работаем в области создания автоматизированных систем командования и управления, а также тренажеров. Это тоже сложная система, имеющая множество достаточно самостоятельных компонентов. То что мы можем производить сами, мы производит, то что не можем — закупаем. Какие именно узлы и у кого мы закупим, в общем, наше дело. Для министерства обороны главное технические характеристики и гарантия поставок.

Михайло БОРИСЮК, генеральний конструктор Харківського конструкторського бюро з машинобудування ім. Морозова

Еще такой вопрос, каким образом в Словакии осуществляются поставки за рубеж, какие структуры осуществляют эти операции?

Юрай ЛЕХВАР, представник Асоціації оборонної промисловості Словацької Республіки в Україні

У нас в Словакии нет так называемых спецэкспортеров. У нас все фирмы работают напрямую. Условием работы на зарубежных рынках является, как я уже говорил, получение лицензии у министерства экономики на этот вид деятельности и получение лицензии на определенный продукт, и все.

Юрай БЕСКІД, військовий аташе Словацької республіки в Україні

Если можно я добавлю к сказанному выше. В Словакии существует закон, регулирующий лицензирование экспортно-импортных операций № 179, принятый в 1998 году. Этот закон не предусматривает существования в Словакии, как уже было сказано, специального предприятия, как это имеет место в Украине относительно "Укрспецэкспорта". Просто фирме надо получить разрешение на определенный вид экспортной или импортной поставки или же общее разрешение.

Валентин БАДРАК, директор Центру армії, конверсії та роззброєння

Скажите, как в Вышеградских странах организованы научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в области создания вооружений и военной техники, кто несет за это ответственность, государство или бизнес?

Богдан ОМЄЧІНСКІ, директор з продаж в Європі та Північній Америці компанії "Бумар" (Польща)

У нас этот вопрос еще окончательно не решен. Мы внимательно изучаем опыт других стран, в том числе наших партнеров по Вышеградской группе, а также в Западной Европе и Украине. Наше решение в Польше по этому вопросу следующее: все, что касается разработки

ключевых технологий и систем, должно выполняться структурами, которые находятся в непосредственном ведении правительства и подчинены соответствующим министерствам; то, что касается оборудования и вспомогательных систем, должно быть заботой промышленных групп, таких как "Бумар".

Юрай ЛЕХВАР, представник Асоціації оборонної промисловості Словацької Республіки в Україні

Насколько я знаю, в Словакии существуют три научно-исследовательских центра, один в Кошице, другой в Липтовски-Микулаш, третий в Заури, недалеко от Братиславы. Раньше они входили в структуру министерства обороны. В 2006 году, насколько мне известно, произошла реструктуризация, и теперь они уже являются самостоятельными структурами, но под контролем государства.

В тоже время частные компании, такие как ЦСБЦ, в которой я работаю, осуществляют полный цикл разработки своей продукции, включая исследования и проектирование. С моей точки зрения такое сочетание государственных и частных исследовательских структур идет только на пользу государству.

Например, недавно министерство обороны Словакии объявило тендер на ряд научно-исследовательских работ, к участию в котором приглашены частные компании. Таким образом, формируется система партнерства государства и бизнеса. Всего в 2007 году на исследовательские проекты было выделено около 4 % бюджета министерства.

Йозеф ДУРІЦА, "Вей Індастрі" (Словаччина)

В конце 1980-х годов в словацкой оборонной промышленности работало около 100 тыс человек. Но в начале 1990-х мы потеряли практически все заказы на вооружения и специальную технику, которые мы имели на тот момент. По нашему опыту, в это время очень многое зависело от человеческого фактора, я имею ввиду менеджмент

компаний. Именно от него зависело, как быстро компании смогут сориентироваться в новой ситуации и приспособиться к новым условиям.

В то время у нас было множество больших заводов, которые все ждали деньги от правительства и заказов от министерства обороны. Но их потребности в финансировании были огромные и они не могли быть удовлетворены на внутреннем рынке.

На долю нашего предприятия в полной мере выпали все эти испытания. Вначале мы пытались найти свою нишу на рынке гражданской продукции. Это принесло определенные свои плоды. Мы начали выпускать погрузчики, которые сейчас известны во всем мире и являются конкурентоспособными на международных рынках, в том числе, на американском и немецком. В последнее время мы все более выходим с этой продукцией на рынки стран ЦВЕ и Украины.

Второе важное решение, которое мы приняли, это было отказаться от производства танков и бронемашин, которые ранее делал наш завод, и заняться инженерной техникой военного и двойного назначения. Так мы начали производить машины для разминирования, как военного, так и гуманитарного. Здесь стоит отметить, что при производстве этих машин мы тесно сотрудничали с металлургическими компаниями Украины. В частности, молотки, которые взрывают мины, являются результатом внедрения новых технологий нашими партнерами в Украине.

Третий вид деятельности, который приносит нам прибыль — это экспортно-импортные операции по поставкам запчастей для танков и бронемашин. Наша компания имеет для этого соответствующие лицензии.

Соединение указанных трех видов деятельности позволило нам успешно пройти этап конверсии и войти в число самых крупных машиностроительных предприятий Словакии.

Роберт ДОМАН, Менеджер з продажів "Вей Індастрі" (Словаччина)

(переклад з англійської)

Дозвольте зробити невелику презентацію щодо сучасного стану компанії "Вей Індастрі", про досвід реформування якої щойно йшлося. "Вей Індастрі" є акціонерною компанією, яка розташована у самому серці Словаччини у місті Крупіна, де існує багаторічна традиція виробництва важких машин. "Вей Індастрі" стало одним із світових лідерів на ринку машин для розмінування. Також наша компанія є відомим у Центральній та Східній Європі виробником будівельних машин. На сьогодні ми вже продали їх більше 15 тис.

Наш річний дохід становить приблизно \$ 35 млн при кількості працюючих 500 осіб. Наша система контролю якості відповідає стандартам НАТО, що підтверджує відповідний сертифікат.

Як я вже сказав, "Вей Індастрі" виробляє як будівельні машини, так і машини для розмінування. Йдеться насамперед про машини "Bozena 4" для розмінування від мін малої потужності і "Bozena 5" для розмінування від мін середньої потужності. Далі я хотів би більш детально зупинитись саме на машинах для розмінування.

Історія виробництва машин "Bozena" починається з 1995 року. З того часу ми виготовили багато модифікацій. Раніше були модифікації з індексами 1,2 і 3. Модифікації 4 і 5 випускаються зараз. Всього ми продали 144 цих машин. Ми забезпечуємо контроль їх життєвого циклу, і зараз всі ці машини працюють, або можуть працювати при необхідності.

Ми постачали машини "Bozena" більше, ніж до 20 країн світу. Зараз ми мочали поставки до Південної Америки, а саме до Колумбії. Нещодавно підписаний контракт з Чилі.

"Bozena 4" — це невелика машина, її вага становить 6 тон. Ми використовуємо для неї німецький двигун "Deuz", сталь закуповується у Швеції, молотки, як я вже говорив, створюються в Україні. Тобто ця машина є продуктом міжнародної кооперації.

Всі машини, як модифікації 4, так і 5, мають дистанційне керування, яке може застосовуватись на відстані до 5 кілометрів. В реальних умовах застосування, зазвичай, не доводиться керувати цими машинами на відстанях більших, ніж 2 кілометри. Проте якість системи керування дозволяє задовольнити специфічні потреби в різних кутках світу, коли потрібна більша дальність до 5 кілометрів.

Машина "Bozena 5" є більшою за розмірами. Її вага становить 12 тон. Для неї ми використовуємо двигуни "Tatra", що виробляються у Чеській Республіці, французьку електроніку і німецьку рульову систему. Так само, як для "Bozena 4", молотки виробляються в Україні.

Словацька армія зараз має на озброєнні 21 машину "Bozena" модифікацій 1, 2, 3 і 4, що закуповувались з 1996 року. Ми розраховуємо, що у 2008 році буде закуплена машина "Bozena 5", принаймні зараз вона проходить випробування. Ми впевнені, що словацька армія закуповуватиме цю машину, оскільки вона їм подобається і вона їм потрібна.

Зараз має місце зростаючий попит на машини "Bozena" у таких місцях, як Ірак, Афганістан, Еритрея, Косово і Хорватія.

Ми продаємо ці машини арміям інших країн — членів НАТО. Зокрема, три машини "Bozena 4" знаходяться на озброєнні Канади, одна "Bozena 4" і три "Bozena 5" — на озброєнні Чеської республіки, 12 "Bozena 4" — Польщі (здійснене додаткове замовлення "Bozena 5"), три "Bozena 4" — Нідерландів.

Ці машини активно застосовуються у всьому світі. У Боснії та Герцеговині працюють сім машин, у Косово — дві, в Албанії — одна, у Хорватії — 17, в Судані, Еритреї та Анголі — 16 машин, в Іраку — 24 машини, в Лівані та Шрі-Ланці ще п'ять, у Таїланді, Камбоджі, Бангладеші та Афганістані — дві машини.

Особливістю машин "Bozena" є надзвичайна стійкість до вибухів протитанкових мін. Ми забезпечуємо 100-відсоткове технічне обслуговування та відновлення машин, у нас організована система навчання

персоналу для роботи з ними, за допомогою якої ми можемо навчати людей навіть у таких складних регіонах, як Африка та Азія.

Ми також забезпечуємо користувачів транспортними засобами для перевезення машин "Bozena". Крім того ми надаємо велику кількість додаткових робочих інструментів, що збільшують функціональність наших машин. Завдяки цьому всього за кілька хвилин можна змінити їх режим роботи, що особливо важливо в умовах відсутності іншої інженерної техніки та інфраструктури.

Цветі ЧИЖИЦКА, директор департаменту зовнішніх зносин Агенції промислового розвитку (Польща)

(переклад з англійської)

Польська Агенція промислового розвитку (АРП) знаходиться повністю у державній власності. Вона була утворена у 1990 році з метою підтримки та трансформування польської промисловості, причому не тільки оборонної промисловості, але й інших ключових секторів економіки.

Трансформація оборонного сектору — одне з головних завдань Агенції. Як ви вже знаєте відповідно до урядової програми 2002 року у Польщі були утворені дві промислові групи оборонних підприємств. Перша з них, що пов'язана з виробництвом основних озброєнь для сухопутних сил, була сформована навколо компанії "Бумар". Інша група, пов'язана з авіацією і радіоелектронікою була, утворена на базі Агенції промислового розвитку, яке послужило організаційною основою для цього об'єднання. З цією метою Агенції були передані в управління мажоритарні пакети акцій авіаційних та промислових підприємств Польщі.

Варто зауважити, що у якості установи, відповідальної за реструктуризацію Агенція мала своїм головним завданням підготовку промисловості до умов європейського ринку перед приєднанням Польщі до ЄС. Таким чином головні зусилля протягом 2002-2004 років спрямову-

вались на підготовку польського бізнесу, що працює зокрема у сфері оборонного виробництва, до конкурентних умов спільного європейського ринку. Велика увага приділялась аналізу вимог, які висувуються Європейською комісією до певних секторів економіки (зокрема оборонної промисловості, але не тільки). Таким чином ми готувались до вступу до Європейського союзу.

Як вже зазначалось у виступі pana Маєвського, відповідно до урядової стратегії реформування оборонної промисловості на 2007-2012 роки переважна кількість оборонних підприємств Польщі має бути або передана до групи компаній "Бумар", або приватизована.

Зараз капітальна група АРП має чотири складові. Три з них пов'язані з виробництвом, тобто це підприємства, що виробляють певні види продукції. Перша складова — це виробництво вертольотів "Швіднік" (підприємство WSK PZL Świdnik S.A., розташоване у м. Швіднік), друга — виробництво гідравліки (група підприємств PZL HYDRAL S.A., розташована у Вроцлаві), третя — виробництво радіоелектронного обладнання (підприємство RADMOR S.A., розташоване у Гдині), четверта складова — це торгівля, сервіс, та експортно-імпорتنі операції в інтересах всієї групи (компанія PHZ CENZIN Ltd. In Warsaw, розташована у Варшаві).

Повертаючись до питання міжнародної кооперації та конкурентоспроможності, хотіла б наголосити, що підрозділи Агенції промислового розвитку, що опікуються розвитком співробітництва з Україною, знаходяться у контакті з відповідними структурами в Україні, відповідальними за оборонну промисловість, і ми користуємось кожною нагодою, щоб зміцнити ці зв'язки. Ми готові надавати, виходячи із власного досвіду, консультації й підтримку щодо трансформації оборонної промисловості, уникаючи помилок й зайвих зусиль.

Якщо говорити про конкуренцію, це звичайно стосується кожної компанії і кожного бізнесу. Це важливе для нас питання. Агенція докладає великих зусиль для створення й розвитку ефективного бізнесу.

Однак не менш важливим нашим завданням є розвиток виробничої конкуренції. Щоб зміцнити свої конкурентні позиції наші компанії активно кооперують з низкою світових лідерів оборонного виробництва. Я думаю, розвиток кооперації між польськими та українськими компаніями буд би теж корисним. Тим не менш, така партнерська кооперація повинна будуватись виключно на бізнесових міркуваннях і на можливостях отримання прибутків. Таким чином, кооперація повинна розвиватись на основі взаємної згоди і аналізі інтересів і можливостей зацікавлених сторін. Зі свого боку, ми у Варшаві готові до такого аналізу і до таких угод.

Сергій ЗГУРЕЦЬ, заступник директора Центру армії, конверсії та роззброєння

Прежде чем рассмотреть вопрос о том, являются ли Вышеградские страны и Украина конкурентами или партнерами, хотел бы сказать, что недавно мы проводили в Киеве круглый стол, задачей которого было оценить потенциал украинской оборонной промышленности в реализации совместных проектов со странами Европы. Были отмечены четыре проекта, которые можно рассматривать как такие, что вызывают интерес европейских стран, в том числе стран Вышеградской группы. Это разработка высокоточных средств поражения, миллиметровая радиолокация, средства противодействия переносным зенитным ракетным комплексам и гидробуи.

Однако если более детально рассмотрим ситуацию, то окажется, что та схема, о которой здесь говорилось (а именно, что есть требования министерства обороны, предложения компаний, и есть в результате заказ), на самом деле оказывается слишком прямолинейной и не охватывает всей той интриги, с которой сталкиваются Вышеградские страны и потенциально Украина, работая на европейском рынке вооружений.

Дело в том, что на европейском рынке вооружений начали формироваться новые правила игры, которые осложняют действия стран, которые имеют слабую оборонную промышленность. Да, мы говорим о том, что правила Европейского союза позволяют руководствоваться статьей 296, относя закупки вооружений к эксклюзивным национальным приоритетам, и таким образом игнорировать требования открытого рынка. Однако сейчас образовано Европейское оборонное агентство, которое как раз и призвано распространить правила открытого рынка на сферу закупок вооружений и военной техники.

Что это означает? Это означает, что большинство стран Европейского союза готовы поддержать появление более конкурентных условий на европейском рынке вооружений. В частности, Европейское оборонное агентство выступило с инициативой, чтобы все тендеры в этой сфере, стоимость которых превышает 1 млн евро, должны быть открытыми для всех оборонных компаний ЕС. До этого времени половина всех европейских тендеров были закрытыми, при том, что суммарный объем закупаемой европейскими странами военной продукции составляет порядка 30 млрд евро, на научно-исследовательские программы в сфере обороны выделяется порядка 140 млн евро.

Рынок, вроде бы, очень интересен. Но, половина всех закупок připадаєт всего на три страны: Германия, Франция и Великобритания. И этот трехглавый "монстр", скажем так, вызывает настороженное отношение со стороны стран, которые уступают по своему оборонно-промышленному потенциалу. Если будут выполнены требования по открытию рынков, велика вероятность того, что весь этот общий рынок будет захвачен немецкими, французскими и британскими оборонными компаниями. В связи с этим в 2006 году по крайней мере две Вышеградские страны выступили против идеи открытия рынков оборонной продукции, это Польша и Венгрия. Они заявили, что такой подход — открытие рынков — противоречит их национальным интересам, поскольку их оборонная промышленность просто не выдержит конкуренции.

В связи с этим возникает вопрос о месте Украины на этом рынке. Является ли европейский рынок настолько же важным для нас, как рынки Азии, Африки и России. Если общий объем производства оборонной продукции в Украине можно оценить в 700 млн долларов, то только 2-3% от этого объема, по данным Минпромполитики, экспортируется в страны Европы и США. Получается, что емкость европейского рынка для Украины составляет всего около 20 млн долларов. Это конечно мало и объясняется тем, что выход на европейский рынок для Украины — гораздо более сложная задача, чем работа на азиатском, африканском и даже российском рынке.

Чего ждать Украине завтра? Членство Украины в Европейском союзе — это очень отдаленная перспектива, отношения с Европейским оборонным агентством не формализованы, и поэтому учет всех рассмотренных выше нюансов европейского рынка для Украины менее важен, чем для стран Вышеградской группы, поскольку им приходится противостоять потенциалу Германии, Франции и Великобритании. Хотя в ряде случаев сами Вышеградские страны заинтересованы в расширении контрактов с этими странами. Что касается проектов между Вышеградскими странами и Украиной, то эти проекты, скажем так, второстепенны.

Почему, например, все важные тендеры последнего времени по легкой бронетехнике компании Вышеградских стран проиграли ведущим европейским производителям? С одной стороны, у них не было готовых предложений, с другой — большую роль сыграло внешнее давление. Здесь уже много говорилось о малайзийском контракте и успехе Польши. Да действительно, компания "Бумар" создала свой танк "Твердый" и заключила контракт на поставку его экспортного варианта в количестве 200 единиц в Малайзию. В то же время, министерство обороны Польши принимает решение закупить 110 немецких танков "Леопард" для собственных нужд за 100 млн евро (в дополнение к партии ранее подаренных Польше "Леопардов"). Конечно, суще-

ствуют правила офсетов, которые позволят использовать эту закупку для развития собственной промышленности. Однако ситуация довольно интересная, свой танк продается за рубеж, а чужой закупается. Это говорит о том, что в Польше, как и любой другой стране, существуют группировки, которые по-разному втянуты в различные проекты. То есть на вроде бы открытом и прозрачном европейском рынке существуют свои закулисные правила игры, с которыми сталкиваются любые страны на любом рынке вооружений.

Какой вывод из этого можно сделать для Украины? Вывод такой, что, да, существуют требования качества продукции и сроков выполнения контрактов, но кроме этого в каждой стране принимаются определенные протекционистские меры для защиты интересов собственного оборонного бизнеса.

Тот хаос, который скрывается за законом про офсеты в Украине, на самом деле напрямую угрожает национальным интересам. Техника стареет, и целые классы вооружений, например авиационные системы и системы ПВО, могут через некоторое время закупаться целиком в виде готовых систем. В отсутствие закона об офсетах Украина просто не имеет возможности сохранить свои денежные ресурсы внутри страны. Поэтому складывается очень опасная ситуация для оборонной промышленности Украины.

Независимо от того, будет ли Украина в НАТО, будет ли она в ЕС, существует перечень приоритетных проектов в сфере оборонного производства, которые должны быть в любом случае защищены от давления извне. Выбор этих проектов является, конечно, предметом дискуссий, но необходимо учитывать два параметра. С одной стороны, необходимо сохранять и развивать потенциал своей оборонной промышленности. С этой точки зрения к приоритетам можно отнести создание высокоточных средств поражения и защиты от них. Наши возможности в области ракетного вооружения вместе с возможностью создания платформ для этого оружия, например, на базе легкой бронетехники,

позволяють розвивати ціліє отрасли оборонної промисленості. В то же время, такіє напрямлення як авіація, радіолокація і судостроєння знаходяться в іншій ситуації. В цих сферах ми знаходимося на ступеньку нижче ведучих європейських виробників, і цей розрив не можна подолати, просто вкладаючи гроші. Тут необхідно пошук партнерів і трансфери технологій.

Таким образом, незважаючи на все більшу прозорість і партнерство з європейськими країнами, умови європейського ринку озброєнь вимагають від України визначення базових пріоритетів, розвиток яких буде захищено від тиску ззовні.

Михайло МІТРАХОВИЧ, головний експерт з науки та технологій державної компанії "Укрспецекспорт"

Вопрос к польским коллегам: не могли бы вы рассказать, как меняется в последнее время объем производства оборонной продукции, он растет или падает? И второй вопрос: не могли бы вы оценить, какая часть производимой продукции поставляется на экспорт, и какая закупается для собственных нужд.

Кристоф МАЄВСЬКІ, заступник директора департаменту оборонних питань Міністерства економіки Республіки Польща (переклад з англійської)

У Польщі ми не маємо спеціальної агенції або міністерства, яке б відповідало за підрахунок обсягів виробництва оборонної промисловості. Однак ми маємо певні підрахунки, які дозволяють стверджувати, що в останній рік, наприклад, виробництво трохи зросло за рахунок експортних контрактів. Однак ми не знаємо, якою буде ситуація у майбутньому, оскільки експорт — це справа компаній, це їх бізнес, обсяги якого важко передбачити.

Державні установи отримують інформацію про обсяги експорту тільки коли компанії звертаються за дозволом на здійснення експорт-

них операцій, і тільки у цей момент можна отримати інформацію, якими можуть бути обсяги експорту.

Зараз обсяги надходжень до оборонної промисловості від експорту та внутрішнього замовлення розподілені приблизно порівну: приблизно половина від зовнішніх контрактів і ще половина від замовлень міністерства оборони.

Микола БЄЛОВ, заступник генерального директора Заводу ім. Малишева

В процессе разработки новой техники и выполнения заказов необходимо иметь оборотные средства, и предприятия эти средства могут либо иметь сами, либо получать в виде инвестиций. Вопрос к польским и словацким коллегам, не могли бы вы рассказать, какие возможности существуют в ваших странах для получения долгосрочных кредитов? И второй вопрос, оказывает ли государство поддержку при выполнении внешнеэкономических контрактов в виде предоставления со стороны государства банковской гарантии за авансы либо выполнение обязательств по контрактам?

Кристоф МАЄВСКИ, заступник директора департаменту оборонних питань Міністерства економіки Республіки Польща
(переклад з англійської)

При виконанні внутрішніх контрактів ми не надаємо будь-яку спеціальну допомогу. Тому підприємства мають шукати потрібні для виконання контракту кошти у банках.

Якщо певна польська компанія бажає продавати військову продукцію до інших країн і покупцем виступає уряд іншої країни, така компанія може звернутись до польського уряду за допомогою, і тоді польський уряд може укласти спеціальну угоду з урядом країни-замовника з метою створення більш сприятливих умов для виконання контракту. Така допомога при виконанні експортних контрактів існує.

Богдан ОМЄЧІНСКІ, директор з продаж в Європі та Північній Америці компанії "Бумар" (Польща)

Хочу додати кілька слів по цьому вопросу. Как уже говорилось в рамках Европейского союза создано Европейское оборонное агентство, которое теперь занимается вопросами регуляции закупок вооружений и военной техники государств-членов. Его процедуры требуют предоставления полной информации и обеспечения открытости почти всех тендеров. Это накладывает определенные ограничения, которые неблагоприятны для польских предприятий. Тем не менее, отвечая на поставленный выше вопрос можно сказать, что сегодня в Польше допускается предоставление государственной поддержки при осуществлении экспортных контрактов.

Цветі ЧИЖИЦКА, директор департаменту зовнішніх зв'язин Агенції промислового розвитку (Польща)

(переклад з англійської)

Хотіла б ще додати до сказаного. Наша агенція також може надавати фінансову підтримку оборонним компаніям. Для цього існують два шляхи. Перший шлях — комерційний, тобто якщо компанія знаходиться у хорошому фінансовому стані, ми просто надаємо операційні кредити на комерційних умовах так само, як це роблять комерційні банки, незважаючи на те, що ми знаходимось у державній власності.

Інший шлях фінансування з нашого боку — державна допомога. Агенція промислового розвитку виступає одним з головних джерел надання державної допомоги оборонним компаніям, якщо вони знаходяться у складних фінансових умовах. Ми можемо надавати базову фінансову допомогу, зокрема у вигляді субсидій та гарантій, однак ми це робимо у відповідності до правил Європейського союзу, тобто держава рахується з вимогами Європейської комісії.

Богдан ОМЄЧІНСКІ, директор з продаж в Європі та Північній Америці компанії "Бумар" (Польща)

Я хотел бы еще раз обратиться к предыдущему вопросу относительно роста заказов для оборонной промышленности. Ответ такой: да, в Польше они выросли значительно. Но последние годы были необычно успешными, поэтому является ли это устойчивой тенденцией либо просто случайностью еще предстоит понять.

Увеличение произошло по двум причинам. Во-первых, мы наблюдаем усиление интереса со стороны государства. Министерство обороны обновляет свой вооружения и технику в соответствии со стандартами НАТО, и мы видим значительный рост оборонного заказа. С другой стороны существенно вырос экспорт польской оборонной продукции. Это все вместе в последние годы привело к значительному росту объемов производства в оборонной промышленности Польши.

Юрай БЕСКІД, військовий аташе Словацької республіки в Україні

Что касается Словакии, когда словацкая компания заключает контракт с министерством обороны, она имеет право после подписания контракта на получение 10 % от суммы контракта. Остальное она получает после поставки продукции.

Что касается экспорта вооружений и военной техники, то все здесь определяют экономические соображения. Если компания имеет хорошие достижения, она может без труда получить коммерческие кредиты, если ей это нужно.

Андрій ПАЛЄХІН, генеральний директор Конструкторського бюро "Артилерійське озброєння"

Вопрос к иностранным коллегам: вообще, насколько проста разрешительная система в плане экспорта и импорта товаров военного и двойного назначения для игроков, которые работают на этом рынке? Насколько просто получить такое разрешение, и какие проблемы могут возникать при прохождении этой процедуры?

Юрай БЕСКІД, військовий аташе Словацької республіки в Україні

В Словакии отношения в сфере экспортно-импортных операций регулируются законами рынка. Фирма, которая заинтересована осуществлять экспортно-импортные операции, должна пройти соответствующую проверку, это во-первых. Во-вторых, она должна предоставить министерству экономики все необходимые данные о своей деятельности. В-третьих, она должна предоставить министерству экономики гарантии того, что в случае форс-мажорных обстоятельств она сможет решить финансовые вопросы. Фирма должна иметь определенный минимум в своем основном капитале, который обеспечивает ее возможности по выполнению финансовых обязательств. Этот минимум определен законом. Если данные условия не выполняются, получение разрешения на экспорт и импорт военной продукции и продукции двойного назначения невозможно.

Йозеф ДУРЦА, "Вей Індастрі" (Словаччина)

С точки зрения компании-продавца процедура выглядит следующим образом: после заключения контракта соответствующие документы (такие как сам контракт и информация о получателе) подаются в министерство экономики, которое принимает решение о выдаче лицензии на данную операцию. В течение 60 дней оно должно дать ответ. Но у нас работают быстро, и можно сказать, что лицензия обычно выдается за 30-40 дней. Обычно никаких проблем с этим не возникает.

Кристоф МАЄВСКІ, заступник директора департаменту оборонних питань Міністерства економіки Республіки Польща (переклад з англійської)

У Польщі видачею ліцензії на експорт опікується міністерство економіки, і ця процедура займає мінімум два тижні. Міністерство економіки перевіряє, яку продукцію і які послуги планується надавати, перевіряє, хто і в якій країні є кінцевим одержувачем, і якщо з цим все

гаразд, видається дозвіл на експорт. Як я вже говорив, у Польщі для того, щоб займатись цим бізнесом компанія повинна спочатку отримати ліцензію на виробництво та торгівлю військовою продукцією, і якщо вона планує експортувати, необхідний дозвіл на цю операцію.

Якщо говорити про кредитування експортних операцій, для цього компанія, що експортує має звернутись до міністерство фінансів. Воно у свою чергу перевіряє фінансовий стан компанії, звертається до міністерств економіки та зовнішніх справ для з'ясування політичних та інших аспектів експортної операції і на основі цих, а також, можливо, інших міркувань приймає рішення про надання кредиту.

Петро КІСЄЛЬ, заступник виконавчого директора холдингової компанії "Укрспецтехніка"

Шановні гості, учасники семінару. Як приклад бізнесу в Україні наведу нашу холдингову компанію "Укрспецтехніка". Компанія працює на ринку озброєнь та спеціальної техніки в Україні з 1996 року. Основні напрями діяльності є:

1. Модернізація радіолокаційної техніки, якщо хтось знайомий, П-18, П-37, П-16, інші. Одна з таких розробок закінчена і радіолокаційна станція П-18 прийнята на озброєння ЗС України в цьому році.

2. Компанія займається розробкою і виготовленням радіолокаційної техніки міліметрового діапазону. Мова йде про мобільні радіолокатори. Одна з них — група "Патрульний локатор", який переноситься оператором. Другий вид локатора міліметрового діапазону — "Локатор ближньої зони", який використовується для контролю заданих районів, площ. В тому числі, від несанкціонованого проникнення на ці площі. Маються на увазі різні терористичні дії. Локатор називається "Барсук патрульний". Він теж прийнятний на озброєння Збройних Сил України. Важить не більше шести кілограм. Можна реально чути кроки людини на дальності до 2 км. Можна розпізнавати цілі— чи то людина рухається, чи то транспорт рухається. Мова йде про виявлення рухомих цілей;

3. Компанією освоєна в інтересах замовника розробка траєкторного вимірювального комплексу, який може становити інтерес для Міністерства Оборони, або для підприємств, які займаються виробництвом боєприпасів для артилерії.

4. Закінчується розробка високоінтелектуальної системи для охорони об'єктів. Велика кількість сейсмічних та інших датчиків дозволяє з високою ймовірністю виявити порушників.

5. Є успішні спроби зробити апаратуру протидії глобальними системам навігації. Такі розробки є, доведені до реальної основи, для демонстрації. Це дуже важливо. Зараз вважається, що це панацея, але вже створені засоби протидії цим системам.

6. Серійно випускається цілий ряд засобів технічного захисту інформації. Мова йде про канали мовної інформації. Наприклад, для захисту по каналам зв'язку, по мережам електроживлення. В тому числі, можна було б захистити й наше Зібрання, щоб по вібрації скла ніхто на вулиці не зміг читати, про що ми тут говоримо. Така можливість є, така техніка захисту — теж є.

Штепан МАШЕК, військовий аташе Чеської республіки в Україні

Экологическая ликвидация излишних вооружений в ЧР.

Со времени создания Армии Чешской Республики в 1993 г. на складах боеприпасов АЧР хранилось чрезмерное количество излишних боеприпасов, которые представляли собой значительную опасность и риск с экологической точки зрения, а также требовали неэффективных расходов государственного бюджета. На необходимость как можно быстрее решить эту проблему указывало и Высшее контрольное управление в своем Контрольном протоколе о результатах контроля использования средств госбюджета при обеспечении АЧР вооружениями.

Причины планирования и реализации проекта.

Количество излишних боеприпасов увеличивалось в АЧР по мере ликвидации боевых частей и списания боеприпасов, не удовлетворяющих предписанным техническим параметрам, одновременно проходила ликвидация неперспективных складов, таким образом, боеприпасы сосредотачивались на ограниченной площади остающихся складских помещений.

Армия Чешской Республики до 1998 года проводила ликвидацию боеприпасов в собственных учреждениях. Однако существующих объемов было недостаточно для ликвидации значительных запасов боеприпасов, которые создавались в период совершенно иных общественно-политических отношений. С 1998 года к ликвидации вооружения начали привлекать и вневедомственные субъекты. Проект экологической ликвидации боеприпасов исходил из "Концепции построения профессиональной Армии Чешской Республики и мобилизации вооруженных сил Чешской Республики" правительства ЧР. Выполнение целей этого документа было обусловлено ликвидацией ненужных боеприпасов, хранящихся в запасах АЧР.

Экологическая ликвидация означает переработку частей демонтированных или недемонтированных боеприпасов или их элементов"(например, гильзы, взрыватели и.т.п.) в отходы или сырье, которые не могут быть использованы не по назначению, и распорядиться с возникшими таким образом веществами в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами. Переработка должна проходить без загрязнения окружающей среды свыше лимитов, установленных законодательными нормами, действующими в области охраны окружающей среды.

Количества, конфигурация, цена.

В 2004 г. В армии Чешской Республики хранилось на складах свыше 66 тысяч тонн ненужных боеприпасов. Из этого объема удалось часть боеприпасов продать или отдать. Для ликвидации осталось 47 746 тонн. На ликвидацию планируются расходы в размере 2,8 млрд крон.

График реализации проекта.

Правительство Чешской Республики приняло 6 августа 2003 г. Постановление № 798, которым утвердило обеспечение закупки услуг стратегического характера, связанных с интеграцией и членством Чешской Республики в Организации Североатлантического договора (НАТО), необходимых для реализации пилотного проекта Концепции создания профессиональной Армии Чешской Республики и мобилизации вооруженных сил Чешской Республики — экологическая ликвидация излишних боеприпасов.

Министерство обороны ЧР обратилось "Военному ремонтному заводу 026" в Штернберке, АО "Эксплозия", АО "Поличске строирны", АО "СТВ Групп" и АО "ЗЕВЕТА АММУНИПШ".

Военному ремонтному заводу 026 Штернберк было предложено осуществить ликвидацию специальных видов вооружений, таких, как ракеты, управляемые ракеты и авиабомбы, остальным предприятиям было предложено осуществить ликвидацию остальных видов вооружений. Речь шла о фирмах, которые до начала решения проекта производили ликвидацию боеприпасов Министерства обороны и ранее уже принимали участие в конкурсе на ликвидацию небольшого количества излишних боеприпасов, а также о фирмах, которые предложила для участия в данном проекте Ассоциация военной промышленности.

Министерство обороны обратилось только к указанным фирмам и по той причине, что в 2003 г. В Чешской Республике не было иных фирм с опытом и необходимым технологическим оборудованием, которые были бы способны выполнить заказ. Это подтвердил и аудит, проведенный Управлением военной стандартизации, каталогизации и государственной аттестации качества в 2003 г.

6 января 2004 г. Представил свое предложение Военный ремонтный завод 026 Штернберк, также было принято совместное предложение АО "Поличске строирны" с субпоставщиками АО "Эксплозия", АО "СТВ Групп" и АО "ЗЕВЕТА АММУНИПШ".

Межведомственная комиссия 24 февраля 2004 года рекомендовала заказчику принять предложения, как реальное основание к заключению договорных отношений.

В стремлении сэкономить финансовые средства общее количество излишнего вооружения — 66 344 тонн — было разделено на две части. 7 апреля 2005 г. были заключены договоры на ликвидацию 39 344 тонн вооружения, которое было предназначено к немедленной ликвидации. Речь шла о вооружениях, которые не подлежали продаже, опасных и с прошедшим сроком эксплуатации. Срок завершения ликвидации был установлен на 30 июня 2007 г. В договорах была предусмотрена обязанность стороны, предоставляющей услуги, ликвидировать также и боеприпасы, которые не удастся продать или отдать безвозмездно. Оставшиеся 27 000 тонн были предложены к дальнейшей продаже и дарению. Из этого количества после реализации продажи и дарения осталось для ликвидации 8 402 тонн. 31 мая 2005 г. на ликвидацию этих боеприпасов было подписано дополнение к договорам со сроком завершения ликвидации до 30 ноября 2007 г. Таким образом, до 30 ноября 2007 г. Будет ликвидировано 47 746 тонн боеприпасов.

Нынешнее состояние проекта и использование.

Все излишние боеприпасы в объеме 47 746 тонн были вывезены из военных учреждений без каких-либо коллизий или нарушений до конца 2006 г. (С мая 2004 г. по ноябрь 2006 г. в среднем 6 грузовых автомобилей, нагруженных боеприпасами, отправлялось из военных баз к исполнителям). До 30 июня 2007 г. было ликвидировано 46 976,2 тонн боеприпасов из общего количества 746 тонн, что составляет 98,4 %. До сих пор не было зафиксировано ни одного случая нарушения безопасности.

В связи с сокращением бюджета Министерства обороны ЧР в настоящее время ведется интенсивная работа по корректировке Среднесрочного плана; до его корректировки на ликвидацию вооружений в 2008-2010 г.г. было выделено более 150 миллионов крон. Вопрос да-

льнейшего хода ликвидации вооружений будет еще решаться. В отношении возможного общественного заказа (тендера) вопрос будет решаться в соответствии с законом № 137/2006 "Об общественных заказах".

ВИСНОВКИ

Оборонне виробництво в Україні станом на 2008 рік залишається побудованим за принципами радянської планової економіки: держава володіє, контролює і керує більшістю підприємств оборонно-промислового комплексу. Відповідні міністерства та відомства (на сьогодні це Міністерство промислової політики, Національне космічне агентство та Міністерство економіки) безпосередньо відповідають за діяльність підприємств ОПК і приймають управлінські рішення щодо їх господарчої діяльності. При цьому держава не спроможна забезпечити необхідний для нормального функціонування галузі рівень замовлень та інвестицій.

Через це ОПК України залишається виключеним із загальних процесів ринкових перетворень в державі і позбавленим можливостей використання інструментів розвитку, які дає ринок. В цьому відношенні Україна значно відстає не тільки від країн Центральної та Східної Європи, але й Росії, яка в останні роки здійснила рішучі кроки щодо ринкової трансформації свого оборонно-промислового комплексу.

У той же час, в жодній розвиненій країні сфера виробництва оборонної продукції не регулюється виключно законами ринку, оскільки вона має пряме відношення до національної безпеки та оборони. В ідеалі діяльність ОПК має регулюватись ринковими механізмами там, де це можливо, і інтересами національної безпеки — там, де це необхідно. Досвід країн Європи та Північної Америки дає відповідь на те, яким чином має бути забезпечений баланс цих двох складових — вимог ринку і інтересів національної безпеки. Вона полягає у тому, що держава має максимально позбутись функцій прямого господарчого управління підприємствами ОПК, залишаючи за собою функції контролю ключових елементів оборонного виробництва і збереження за собою значної частки власності стратегічних підприємств.

Досвід країн ЦСЄ та Росії, які вже завершують ринкову трансформацію ОПК, також свідчить, що в умовах, коли здійснюється перехід від механізмів планового управління до механізмів ринкового управління цією галуззю, держава має відігравати провідну роль у забезпеченні послідовних і системних реформ.

Можна виокремити кілька складових ринкової трансформації ОПК. По-перше, має відбутись реформа державного управління галуззю. По-друге, повинна бути створена відповідна нормативно-правова база. По-третє, повинна відбутись реформа прав власності в ОПК. Ці складові взаємопов'язані і не можуть існувати окремо одна від одної, інакше реформи не будуть успішними.

Необхідність реформи державного управління оборонно-промисловим комплексом безпосередньо впливає із завдань європейської і євроатлантичної інтеграції. Ограни державної влади розвинених європейських країн та США позбавлені функцій господарчого керівництва, оскільки це несумісне з принципами ринкової економіки. Повною мірою це стосується й ОПК.

В Україні процес позбавлення держави безпосередніх управлінських функцій часто помилково інтерпретується як "роздержавлення", тобто позбавлення держави не тільки управлінських, але й контрольних функцій і, головне, прав власності. Між тим, мова йде передусім про перенесення центру прийняття господарчих рішень з міністерств та відомств безпосередньо до самих підприємств.

В країнах з ринковою економікою держава залишає в своєму безпосередньому управлінні тільки обмежену кількість казенних підприємств, діяльність яких нерозривно пов'язана із забезпеченням національної оборони. Як правило, до цієї категорії відносяться ключові науково-дослідні установи і ремонтні підприємства. Ними, як правило, управляють безпосередньо оборонні відомства або профільні міністерства. Такі підприємства за своєю природою мають дуже низький рівень диверсифікації (тобто майже 100-відсотково зайняті виконанням військових завдань). Решта підприємств ОПК, які рівною мірою залучені до виробництва військової та цивільної продукції або мають пере-

важно експортну спрямованість свого виробництва, самостійно визначають напрями своєї господарської діяльності, навіть залишаючись у державній власності (мова йде про відкриті акціонерні товариства, в яких держава є мажоритарним власником). Реалізація прав власності щодо таких підприємств в розвинених європейських країнах і США здійснюється виключно через єдиний орган, який управляє державним майном (в Україні таким органом є Фонд державного майна). Профільні ж міністерства та відомства впливають на роботу цих підприємств через оборонне замовлення, ліцензування і здійснення податкової, тарифної та митної політики.

В Україні ситуація зовсім інша. З приблизно 160 підприємств, які залучені до оборонного виробництва, до 90% знаходяться в управлінні профільних міністерств та відомств — Міністерства промислової політики, Національного космічного агентства та Міністерства оборони. Переважна форма реєстрації цих підприємств — казенні підприємства та державні підприємства. Навіть ті підприємства, що перетворені на акціонерні товариства та холдингові компанії, все ще управляються скоріше державою, ніж власними органами корпоративного управління. Значною мірою такий стан справ пояснюється тим, що менеджмент самих оборонних підприємств все ще не готовий до "вільного плавання" в умовах ринкової економіки, і тому існує великий ризик, що ці підприємства, позбавлені державної опіки, можуть зазнати краху.

В розвинених європейських країнах нормативно-правова база діяльності ОПК складається з кількох базових законів. Вони регулюють, по-перше, умови діяльності оборонних підприємств в умовах ринкової економіки (зокрема дають чітке визначення того, яка сфера економіки відноситься до оборонного виробництва), по-друге, здійснення експортних операцій (зокрема, в рамках виконання зобов'язань держави щодо контролю над озброєннями та нерозповсюдження збройних технологій), по-третє, механізми забезпечення інтересів ОПК при імпорті державою іноземної військової продукції (так зване офсетне законодавство, яке визначає рівень і форми обов'язкових компенсацій з боку іноземних постачальників).

В Україні нормативно-правова база діяльності ОПК еkleктична і заплутана. Вона не дає чіткої відповіді на питання, що саме відноситься до сфери оборонного виробництва в Україні, містить складні й обтяжливі для підприємств процедури експортних операцій, і взагалі не регулює офсетну діяльність.

В розвинених європейських країнах, а в останній час і в Росії, система власності ОПК побудована на акціонерному капіталі. Держава в цій системі виступає одним з акціонерів, який здатен впливати на ключові рішення. Доля держави коливається від 5-10% в найбільш ліберальних економіках, таких як британська, до 60-70% в найбільш регульованих, таких як французька та російська. Процеси структурних реформ також побудовані на трансформаціях акціонерного капіталу, переважно у формі створення інтегрованих структур через корпоративні об'єднання і поглинання.

Натомість в ОПК України акціонерна власність не відіграє помітної ролі, за виключенням кількох розвинених акціонерних компаній, основною з яких є "Мотор-Січ". Навіть термін "корпорація" в Україні має інший зміст, ніж в інших європейських країнах, де під цим терміном розуміється об'єднання капіталів акціонерів. Згідно з Господарським кодексом, корпорація в Україні — це господарське об'єднання підприємств будь-якої форми власності (включаючи державні й казенні підприємства), яке утворюється для здійснення управлінських функцій і не передбачає об'єднання капіталів.

Переважаюча форма реєстрації підприємств ОПК України — державне підприємство. Така форма реєстрації не має аналогів в Європі, оскільки позбавлена економічного сенсу. З одного боку, на відміну від казенних підприємств, щодо яких всі майнові зобов'язання несе держава, державні підприємства самостійно розпоряджаються своїм майном для здійснення операційної діяльності. З іншого — на відміну від акціонерних товариств державні підприємства не можуть продавати, віддавати під заставу своє майно, залучати до володіння своєю власністю недержавних інвесторів.

Тобто, державні підприємства за своїм статусом майже повністю позбавлені можливостей використання основних інструментів ринкової економіки щодо здійснення майнових прав. Навіть в Росії така форма власності стає рудиментарною. Згідно з діючими планами реформ російського ОПК всі державні федеральні унітарні підприємства (аналог державних підприємств в Україні) мають бути перетворені або на казенні підприємства (менша частина), або на відкриті акціонерні товариства (переважна частина).

Таким чином, можна зробити наступні висновки.

1. Виходячи з досвіду країн Вишеградської групи, успішне реформування ОПК потребує своєчасного законодавчого забезпечення. (В Польщі відповідні закони діють з 1998 року, а в Словаччині та Чехії приймалися перед вступом в НАТО – з 1999 року).

2. Досвід країн Вишеградської групи свідчить про те, що вступ до НАТО та ЄС викликав певне пожвавлення в роботі ОПК та сприяв збільшенню частки замовлень національних оборонних відомств в окремих країнах.

3. Членство в НАТО не виключає ВТС з іншими країнами. Підприємства Словаччини, Угорщини, Чехії і Польщі співробітничать з Росією (Чехія закуповує гелікоптери у Росії за рахунок погашення боргу Росії, Угорщина співпрацює з Росією з питання ремонту Міг-29 та інше).

4. Важливе значення для пожвавлення робіт в ОПК країн Вишеградської групи зіграли закупівлі ОВТ за офсетними схемами за рахунок компенсаційних контрактів на поставку технологій та надання інвестицій.

5. На сьогодні існують певні коопераційні зв'язки між ОПК України та країн Вишеградської групи. В подальшому така співпраця може розширюватися, зокрема за такими напрямками:

- танкобудування, бронетехніка;
- артилерійське і ракетне озброєння;
- ліквідація та утилізація боєприпасів;

- військова транспортна авіація;
- нові програми, орієнтовані на нейтралізацію загроз тероризму;
- спільні випробування ОВТ на полігонах.

Уточнення напрямів практичного співробітництва доцільно провести на експертному рівні в процесі наступної роботи у підкомісіях по ВТС, для чого необхідно активізувати їх роботу.

6. Одним з напрямів розширення співробітництва є узгодження нормативно-правового забезпечення контролю якості продукції підприємств ОПК (взаємне визнання домовленостей про якість), а також спільної позиції щодо авторських прав на основі існуючих нормативів і стандартів ЄС і НАТО.

7. Стосовно структури управління роботою ОПК та організаційного структурування (інтеграція або дезінтеграція) не існує однозначних оцінок – існують як вертикально інтегровані холдинги, так і окремі унітарні підприємства, в тому числі й приватні.

8. Незалежно від організаційної структури держава зберігає вплив на підприємства, використовуючи відповідні важелі. Так, в залежності від структури та форми власності, вплив здійснюється шляхом:

- регулювання обсягів експорту та імпорту;
- безпосереднього управління головними компаніями холдингів через державний пакет акцій;
- формування законодавчої бази;
- держзамовлення;
- ліцензування та видачу дозволів на розробку, виробництво і торгівлю ОВТ;

Країни Вишеградської групи вважають стратегічним завданням збереження науково-технічного потенціалу національних ОПК (через гранти, замовлення та інше).

ДОДАТКИ

Додаток А. Структура оборонної промисловості України

Название	Сфера деятельности	Владелец	Подчиненность	Город
АВИАСТРОЕНИЕ				
Авиационный научно-технический комплекс им. Антонова	Авиастроение	Минпромполитики	Концерн "Авиация Украины"	г. Киев
ГП "Завод № 410 гражданской авиации"	Авиастроение	Минпромполитики	Концерн "Авиация Украины"	г. Киев
ДП "Красиливский агрегатный завод"	Авиастроение	Минпромполитики		
ДП "Новатор"	Авиастроение	Минпромполитики	Концерн "Авиация Украины"	г. Хмельницкий
ДП Летно-испытательное предприятие "Взлет"	Авиастроение	Минпромполитики		г. Феодосия
Киевский государственный авиационный завод "Авиант"	Авиастроение	Минпромполитики	Концерн "Авиация Украины"	г. Киев
Научно-исследовательский институт аэроупругих систем	Авиастроение	Минпромполитики		г. Феодосия
Научно-исследовательский центр "Вертолет"	Авиастроение	Минпромполитики		с. Приморское
Харьковский машиностроительный завод "ФЕД"	Авиастроение	Минпромполитики	Концерн "Авиация Украины"	г. Харьков
Харьковское агрегатное конструкторское бюро	Авиастроение	Минпромполитики	Концерн "Авиация Украины"	г. Харьков

Название	Сфера деятельности	Владелец	Подчиненность	Город
Харьковское государственное авиационно-производственное предприятие	Авиастроение	Минпромполитики	Концерн "Авиация Украины"	г. Харьков
ГП "562 Одесское авиационно-ремонтное предприятие "Одесса-авиаремсервис"	Авиастроение (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Авиавоен-ремонт"	г. Одесса
ГП "Евпаторийский ремонтный завод"	Авиастроение (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Авиавоен-ремонт"	г. Евпатория
ГП "Запорожский государственный авиационный ремонтный завод "МИГремонт"	Авиастроение (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Авиавоен-ремонт"	г. Запорожье
ГП "Конотопский авиационный ремонтный завод "Авиакон"	Авиастроение (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Авиавоен-ремонт"	г. Конотоп, Сумская обл.
ГП "Луганский авиационный ремонтный завод"	Авиастроение (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Авиавоен-ремонт"	г. Луганск
ГП "Львовский государственный авиационно-ремонтный завод "ЛГАРЗ"	Авиастроение (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Авиавоен-ремонт"	г. Львов
ГП "Николаевский авиаремонтный завод "НАРП"	Авиастроение (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Авиавоен-ремонт"	г. Николаев
ГП "Севастопольское авиационное предприятие"	Авиастроение (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Авиавоен-ремонт"	г. Севастополь
Артиллерия и боеприпасы				
ГП "Научно-технический центр артиллерийско-стрелкового вооружения"	Артиллерия	Минпромполитики		г. Киев
Государственное Киевское конструкторское бюро "Луч"	Боеприпасы	Минпромполитики		г. Киев

Название	Сфера деятельности	Владелец	Подчиненность	Город
Государственный НИИ химических продуктов	Боеприпасы	Минпромполитики		г. Шостка, Сумская обл.
ГП "Горловский химический завод"	Боеприпасы	Минпромполитики		г. Горловка, Донецкая обл.
Донецкий казенный завод химических изделий	Боеприпасы	Минпромполитики		г. Донецк
КП "Научно-производственный комплекс "Искра"	Боеприпасы	Минпромполитики		г. Запорожье
Рубежанский казенный химический завод "Заря"	Боеприпасы	Минпромполитики		г. Рубежное, Луганская обл.
Химическое казенное объединение им. Петровского	Боеприпасы	Минпромполитики		г. Петровское, Луганская обл.
Шосткинский казенный завод "Звезда"	Боеприпасы	Минпромполитики		г. Шостка, Сумская обл.
Шосткинский казенный завод "Импульс"	Боеприпасы	Минпромполитики		г. Шостка, Сумская обл.
ГП "Знаменская ремонтная база (62 арсенал)"	Боеприпасы (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Военремсервис"	с. Богдановка
БРОНТЕХНИКА				
ГП "Завод им. Малышева "	Бронетехника	Минпромполитики		г. Харьков
КП "Харьковское Конструкторское бюро машиностроения им. Морозова"	Бронетехника	Минпромполитики		г. Харьков

Название	Сфера деятельности	Владелец	Подчиненность	Город
ГП "115 Харьковский ремонтно-механический завод"	Бронетехника (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Техвоенсервис"	г. Харьков
ГП "141 Житомирский бронетанковый ремонтный завод"	Бронетехника (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Техвоенсервис"	г. Ново-гуйвинск, Житомирская обл.
ГП "17 Львовский ремонтно-механический завод"	Бронетехника (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Техвоенсервис"	г. Львов
ГП "346 Николаевский бронетанковый ремонтный завод"	Бронетехника (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Техвоенсервис"	г. Николаев
ГП "7 Киевский бронетанковый ремонтный завод"	Бронетехника (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Техвоенсервис"	г. Киев
МОТОРОСТРОЕНИЕ				
Запорожское машиностроительное конструкторское бюро "Прогресс"	Моторостроение	Минпромполитики	Концерн "Авиация Украины"	г. Запорожье
КП Харьковское конструкторское бюро двигателестроения	Моторостроение	Минпромполитики		г. Харьков
ОАО "Мотор-Сичь"	Моторостроение	Частные владельцы		г. Запорожье
ГП "Луцкий ремонтный завод "Мотор"	Моторостроение (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Авиавоенремонт"	г. Луцк, Волынская обл.
РАДИОЭЛЕКТРОНИКА				
ГАХК "Киевский радиозавод"	Радиоэлектроника	Национальное космическое агентство		г. Киев
ГАХК "Топаз"	Радиоэлектроника	Минпромполитики		г. Донецк

Название	Сфера деятель- ности	Владелец	Подчи- ненность	Город
ГП "Завод "Арсенал"	Радиоэлект- роника	Национальное космическое агентство		г. Киев
ГП "Конструкторское бюро ради- освязи"	Радиоэлект- роника	Минпромполи- тики		г. Севас- тополь
ГП "Львовский научно- исследовательский радиотехни- ческий институт"	Радиоэлект- роника	Минпромполи- тики		г. Львов
ГП "Научно-производственный комплекс "Фотоприбор"	Радиоэлект- роника	Минпромполи- тики		г. Черкас- сы
ГП "Научно-технический ком- плекс "Завод точной механики"	Радиоэлект- роника	Минпромполи- тики		г.Каме- нец- Подольс- кий, Хмельниц- кая обл.
ГП "НИИ "Шторм"	Радиоэлект- роника	Минпромполи- тики		г. Одесса
ГП "НИИ радиолокационных систем "Квант-Радиолокация"	Радиоэлект- роника	Минпромполи- тики		г. Киев
ГП "Производственное объеди- нение "Киевприбор"	Радиоэлект- роника	Национальное космическое агентство		г. Киев
ГП "Украинский радиотехничес- кий институт"	Радиоэлект- роника	Минпромполи- тики		г. Нико- лаев
ГП "Харьковский радиозавод "Протон"	Радиоэлект- роника	Минпромполи- тики		г. Харьков
ГП "ЦНИИ навигации и управле- ния"	Радиоэлект- роника	Минпромполи- тики		г. Киев
ГП Завод "Генератор"	Радиоэлект- роника	Минпромполи- тики		г. Киев
ГП Завод "Радиоприбор"	Радиоэлект- роника	Минпромполи- тики		г. Запо- рожье

Название	Сфера деятельности	Владелец	Подчиненность	Город
ГП Научно-исследовательский технологический институт "Темп"	Радиоэлектроника	Минпромполитики		г. Одесса
ГП НИИ "Квант"	Радиоэлектроника	Минпромполитики		г. Киев
Жулянский машиностроительный завод "Визар"	Радиоэлектроника	Минпромполитики		г. Киев
Изюмский казенный приборостроительный завод	Радиоэлектроника	Минпромполитики		г. Изюм, Харьковская обл.
Казенный завод "Радиоизмеритель"	Радиоэлектроника	Минпромполитики	Концерн "Авиация Украины"	г. Киев
Конструкторское бюро лазерной техники	Радиоэлектроника	Минпромполитики		г. Киев
КП "Специальное конструкторское бюро "Молния"	Радиоэлектроника	Минпромполитики		г. Одесса
КП "Центральное конструкторское бюро "Арсенал"	Радиоэлектроника	Национальное космическое агентство		г. Киев
Львовский государственный завод "Лорта"	Радиоэлектроника	Минпромполитики		г. Львов
Научно-исследовательский институт радиосистем	Радиоэлектроника	Минпромполитики		г. Житомир
Научно-исследовательский технологический институт приборостроения	Радиоэлектроника	Национальное космическое агентство		г. Харьков
НИИ "Буран"	Радиоэлектроника	Минпромполитики	Концерн "Авиация Украины"	г. Киев
ОАО "Завод "Красный Луч"	Радиоэлектроника	ФГИ 100%		г. Красный Луч, Луганская обл.

Название	Сфера деятельности	Владелец	Подчиненность	Город
ОАО "Киевский завод "Квант"	Радиоэлектроника	ФГИ 73%		г. Киев
ОАО "Киевский завод "Радар"	Радиоэлектроника	Минпромполитики		г. Киев
ОАО "Киевский радиозавод"	Радиоэлектроника	Национальное космическое агентство		г. Киев
ОАО "Концерн "Электрон"	Радиоэлектроника	Частные владельцы		г. Львов
ОАО "Научно-производственный комплекс "Киевский завод автоматики им. Петровского"	Радиоэлектроника	ФГИ 94%		г. Киев
ОАО "Научно-производственный комплекс "Курс"	Радиоэлектроника	Национальное космическое агентство		г. Киев
ОАО "Научно-производственный комплекс "Элмиз"	Радиоэлектроника	Национальное космическое агентство		г. Киев
ОАО "НИИ "Центр"	Радиоэлектроника	Частные владельцы		г. Николаев
ОАО "Ровенский радиотехнический завод"	Радиоэлектроника	ФГИ 70%		г. Ровно
ОАО "Смена"	Радиоэлектроника	ФГИ 29%		г. Червоноград, Львовская обл.
ОАО "Специальное Конструкторское бюро радиотехнических приладив"	Радиоэлектроника	Минпромполитики		г. Донецк
ОАО "Тернопольский радиозавод "Орион"	Радиоэлектроника	Частные владельцы		г. Тернополь
ОАО "Укрспецтехника"	Радиоэлектроника	Частные владельцы		г. Киев

Название	Сфера деятельности	Владелец	Подчиненность	Город
ОАО "Фотон"	Радиоэлектроника	ФГИ 100%		г. Симферополь
ОАО Научно-технический комплекс "Электронприбор"	Радиоэлектроника	ФГИ 94%		г. Киев
Украинское государственное производственное предприятие "Изотоп"	Радиоэлектроника	Минпромполитики		г. Киев
Феодосийский казенный оптический завод	Радиоэлектроника	Минпромполитики		г. Феодосия
Центральное казенное конструкторское бюро "Протон"	Радиоэлектроника	Минпромполитики		г. Харьков
ГП "2 ремонтный завод средств связи"	Радиоэлектроника (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Военрем-сервис"	г. Бережаны, Тернопольская обл.
ГП "277 Неженский центральный ремонтный завод"	Радиоэлектроника (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Военрем-сервис"	г. Нежин, Черниговская обл.
ГП "437 Центральный ремонтный завод средств связи"	Радиоэлектроника (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Военрем-сервис"	г. Киев
ГП "801 Львовский радиоремонтный завод"	Радиоэлектроника (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Военрем-сервис"	г. Львов, ул. Жовківська
РАКЕТОСТРОЕНИЕ				
ГАХК "Артем"	Ракетостроение	Минпромполитики		г. Киев
ГП "Государственное конструкторское бюро "Южное" им. Янгеля"	Ракетостроение	Национальное космическое агентство		г. Днепропетровск
ГП "Производственное объединение "Южный машиностроительный завод" им. Макарова"	Ракетостроение	Национальное космическое агентство		г. Днепропетровск

Название	Сфера деятельности	Владелец	Подчиненность	Город
ГП "Производственное объединение "Павлоградский химический завод"	Ракетостроение, боеприпасы	Национальное космическое агентство		г. Павлоград, Днепропетровская обл.
Средства ПВО				
Казенно Южное производственно-техническое предприятие	Средства ПВО	Минпромполитики		г. Николаев
ГП "369 Шепетовский ремонтный завод вооружений"	Средства ПВО (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Военрем-сервис"	г. Шепетовка, Хмельницкая обл.
ГП "812 Ремонтный завод радиотехнического вооружения"	Средства ПВО (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Военрем-сервис"	г. Севастополь
ГП "Балаклеяский ремонтный завод"	Средства ПВО (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Военрем-сервис"	г. Балаклея, Харьковская обл.
ГП "Житомирский радиотехнический завод "Проминь"	Средства ПВО (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Военрем-сервис"	г. Житомир
ГП "Киевский ремонтный завод "Радиян"	Средства ПВО (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Военрем-сервис"	г. Киев
Судостроение				
ГП "Черноморский НИИ судостроения"	Судостроение	Минпромполитики		г. Севастополь
ДП "Научно-производственный испытательный центр "Ай-Петри"	Судостроение	Минпромполитики		г. Феодосия
ДП "Судостроительный завод им.61 Коммунара"	Судостроение	Минпромполитики		г. Николаев

Название	Сфера деятельности	Владелец	Подчиненность	Город
Казенный исследовательско-проектный центр кораблестроения	Судостроение	Минпромполитики		г. Николаев
Киевский государственный завод "Буревестник"	Судостроение	Минпромполитики		г. Киев
Киевский НИИ гидроприборов	Судостроение	Минпромполитики		г. Киев
Конструкторско-техническое бюро "Суднокомпозит"	Судостроение	Минпромполитики		г. Феодосия
НПКГ "Заря — Машпроект"	Судостроение	Минпромполитики		г. Николаев
ОАО "Днепровское предприятие "ЕРА"	Судостроение	Частные владельцы		г. Херсон
ОАО "Завод "Ленинская кузница"	Судостроение	ФГИ 15%		г. Киев
ОАО "Завод "Фиолент"	Судостроение	ФГИ 50%		г. Симферополь
ОАО "Завод "Экватор"	Судостроение	Частные владельцы		г. Николаев
ОАО "Николаевское предприятие "ЭРА"	Судостроение	Частные владельцы		г. Николаев
ОАО "Севморзавод"	Судостроение	Частные владельцы		г. Севастополь
ОАО "Украинское НИИ технологии корабельного машиностроения"	Судостроение	ФГИ 50%		г. Николаев
ОАО "Феодосийская судостроительная компания "Море"	Судостроение	Минпромполитики		пгт. Приморский, АР Крым
ОАО "Центральное конструкторское бюро "Шхуна"	Судостроение	Частные владельцы		г. Киев

Название	Сфера деятель- ности	Владелец	Подчи- ненность	Город
Херсонский государственный завод "Паллада"	Судострое- ние	Минпромполи- тики		г. Херсон
Центральное конструкторское бюро "Изумруд"	Судострое- ние	Минпромполи- тики		г. Херсон
Центральное конструкторское бюро "Черноморец"	Судострое- ние	Минпромполи- тики		г. Севас- тополь
ГП "Феодосийский судномехани- ческий завод"	Судострое- ние (ремонт)	Министерство обороны	концерн "Техвоенсе- рвис"	г. Феодо- сия

Додаток Б. Збройовий експорт України

Transfers of major conventional weapons by Ukraine. Deals with deliveries or orders made for year range 1986 to 2006

Source: SIPRI Arms Transfers Database
Information generated: 05 July 2007

Supplier/ recipient (R) or licensor (L)	No. ordered	Weapon designation	Weapon description	Year of order/ licence	Year(s) of deliveries	No. delivered/ produced	Comments
Ukraine							
R: Algeria	7	AI-25/DV-2	Turbofan	(1995)	1996	7	For 7 L-39 trainer aircraft from Czech Republic; Titan (AI-25TL) version produced in Czech Republic
	(28)	Mi-24V/Mi-35/Hind-E	Combat helicopter	(1997)	1998-1999	28	Ex-Ukrainian
	(67)	T-72M1	Tank	(1997)	1998-2000	67	Ex-Ukrainian
	(64)	BMP-2	IFV	(1998)	1998-1999	64	Ex-Ukrainian
	(5)	MiG-29/Fulcrum-A	Fighter aircraft	(1998)	2000	5	Ex-Ukrainian
	(100)	R-23R/T/AA-7 Apex	BVRAAM	(1999)	1999	(100)	Probably ex-Ukrainian
	42	R-27/AA-10 Alamo	BVRAAM	(1999)	2000	42	R-27R and R-27T version
	(189)	R-73/AA-11 Archer	SRAAM	(1999)	1999	(189)	Probably ex-Ukrainian
	(17)	AI-25/DV-2	Turbofan	2001	2002-2003	(17)	For 17 L-39 trainer aircraft from Czech Republic; Titan (AI-25TL) version produced in Czech Republic
	(16)	Mi-24V/Mi-35/Hind-E	Combat helicopter	(2001)	2001-2002	(16)	Ex-Ukrainian
	(22)	R-27/AA-10 Alamo	BVRAAM	(2003)	2004	22	
	(16)	R-73/AA-11 Archer	SRAAM	(2003)	2004	(16)	Probably ex-Ukrainian
	(21)	T-72	Tank	(2004)	2005	21	Ex-Ukrainian
	(2)	R-40/AA-6 Acrid	BVRAAM	(2005)	2005	2	Ex-Ukrainian
	(2)	Mi-24D/Mi-25/Hind-D	Combat helicopter	(1995)	1996	2	Ex-Ukrainian
Angola	31	BMP-2	IFV	(1999)	1999	31	Ex-Ukrainian
	3	Mi-24P/Mi-35P/Hind-F	Combat helicopter	(1999)	1999	3	Ex-Ukrainian
	2	Mi-24P/Mi-35P/Hind-F	Combat helicopter	(2001)	2001	2	Ex-Ukrainian
	11	BTR-80	APC	(2002)	2003	(11)	Possibly ex-Ukraine
Armenia	2	L-39C Albatros	Trainer aircraft	(2003)	2004	2	Ex-Ukrainian
Azerbaijan	(150)	T-55	Tank	(1993)	1993-1994	150	Ex-Ukrainian
	(72)	MT-12 100mm/2A29	Towed gun	(2002)	2002	72	Ex-Ukrainian
	(28)	T-72	Tank	(2002)	2004-2005	28	Ex-Ukrainian

Bangladesh	12	BM-9A52 Smerch	MRL	(2003)	2004-2005	12	Ex-Ukrainian
	2	BMP-1	IFV	(2004)	2005	2	Ex-Ukrainian
	(72)	M-43 120mm	Mortar	(2004)	2005	72	Ex-Ukrainian
	8	AI-25/DV-2	Turbofan	1995	1995	8	For 8 L-39ZA trainer/combat aircraft from Czech Republic; Titan (AI-25TL) version assembled/produced in Czech Republic
Belarus	1	An-32/Cline	Transport aircraft	(1995)	1995	1	Ex-Ukrainian; modernized before delivery
	10	L-39C Albatros	Trainer aircraft	2005	2005-2006	10	Ex-Ukrainian
	10	BTR-80	APC	(2001)	2001	10	Ex-Ukrainian
	(1)	Mi-24V/Mi-35/Hind-E	Combat helicopter	(2002)	2002	(1)	Ex-Ukrainian; no. delivered may be up to 3
Cambodia	(4)	Mi-8/Mi-17/Hip-H	Helicopter	(1994)	1994	(4)	Second-hand; probably incl 2 Mi-8 and 2 Mi-17 version
	(4)	L-39C Albatros	Trainer aircraft	(1995)	1997	4	Ex-Ukrainian; modernized in Israel before delivery
	2	Mi-8/Mi-17/Hip-H	Helicopter	1997	1997	2	Second-hand; \$1.3 m deal; probably illegally exported
	2	Mi-24V/Mi-35/Hind-E	Combat helicopter	(2000)	2001	2	Ex-Ukrainian; flown by Ukrainian pilots
Chad	2	Mi-8/Mi-17/Hip-H	Helicopter	(2000)	2001	(2)	Ex-Ukrainian
	24	BTR-80	APC	(2001)	2001	24	Ex-Ukrainian
	(250)	R-27/AA-10 Alamo	BVRAAM	(1991)	1992-1994	(250)	For Su-27SK combat aircraft; R-27R-1 and probably R-27ER version
	4	DT-59	Gas turbine (SH)	(1992)	1996-1999	4	For 1 Luhu and 1 Luhai destroyer produced in China
China	(2000)	R-27/AA-10 Alamo	BVRAAM	(1995)	2000-2006	(1037)	For Su-27SK and Su-30MKK combat aircraft; incl R-27ER (AA-10C) and R-27ET (AA-10D) version
	58	AI-25/DV-2	Turbofan	1997	1997-2004	(58)	For JL-8 (K-8) trainer aircraft produced in China
	3	2S9 120mm	Self-propelled gun	(1999)	2000	3	Probably ex-Ukrainian
	(24)	R-73/AA-11 Archer	SRAAM	(1999)	2000	(24)	Possibly ex-Ukrainian
Congo	(12)	Kh-55/AS-15 Kent	ALCM	(2000)	2001	(12)	Ex-Ukrainian; illegal deal (with documents giving Russia as recipient)
	4	Kolchnya	Air surv system	(2000)	2002	(4)	For 4 Luyang (Type-052B/C) destroyers produced in China; DA-80 version
	(8)	DT-59	Gas turbine (SH)	(2001)	2004-2005	8	For JL-8 (K-8) trainer aircraft produced in China
	(42)	AI-25/DV-2	Turbofan	(2004)	2005-2006	(10)	For L-15 trainer aircraft; AI-222-25F or AI-222K-35 version
Cote d'Ivoire	..	AI-222	Turbofan	(2005)	2006	(5)	Second-hand; operated by mercenaries against rebels
	(6)	Mi-8T/Hip-C	Helicopter	1996	1997	(6)	Ex-Ukrainian
	(1)	Mi-24P/Mi-35P/Hind-F	Combat helicopter	(2004)	2005	1	Probably ex-Ukraine
	1	BMP-2	IFV	(2003)	2003	(1)	For 3 Mi-17 helicopters from Russia
Cyprus	(6)	VK-2500	Turboshaft	(2004)	2006	(6)	For 2 L-39MS (L-59) trainer aircraft produced in Czechoslovakia; AI-25TL version produced in Czechoslovakia as Titan
	2	AI-25/DV-2	Turbofan	(1989)	1992	2	Part of deal worth \$1.8 m for 80 AT -6 missiles from Ukraine and Bulgaria; probably second-hand
	(40)	9M114/AT -6 Spiral	Anti-tank missile	1998	1999-2000	(40)	Supplier could be Bulgaria
	(10)	9M114/AT -6 Spiral	Anti-tank missile	2000	2000	(10)	Ex-Ukrainian
DRC (Zaire)	6	2S1 122mm	Self-propelled gun	(2000)	2000	6	Ex-Ukrainian
	30	BTR-60PB	APC	(2000)	2000	30	Ex-Ukrainian
	4	Mi-24V/Mi-35/Hind-E	Combat helicopter	(2000)	2000	4	Ex-Ukrainian; incl 2 Mi-24K version
	6	MT-LB	APC	(2000)	2000	6	Ex-Ukrainian

Egypt	49	AI-25/DV-2	Turbofan	1991	1993-1995	49	For 49 L-59E trainer/combat aircraft from Czech Republic
	3	An-74/Coaler-B	Transport aircraft	2004	2005	(3)	\$34 m deal; An-74TK-200A version; incl for VIP transport; option on 6 more
Equatorial Guinea	2	Mi-24V/Mi-35/Hind-E	Combat helicopter	(2001)	2001	2	Ex-Ukrainian
	(2)	Mi-24V/Mi-35/Hind-E	Combat helicopter	(2003)	2004	2	Ex-Ukrainian
Eritrea	5	R-27/AA-10 Alamo	BVRAAM	(2002)	2002	5	
	5	R-73/AA-11 Archer	SRAAM	(2002)	2002	5	
Ethiopia	4	AI-25/DV-2	Turbofan	(1997)	1997-1998	(4)	For L-39C trainer aircraft from Czech Republic; Titan (AI-25TL) version produced in Czech Republic
	3	Kolchnya	Air surv system	(2000)	2000	3	
Georgia	(10)	L-29 Delfin	Trainer aircraft	(1997)	1997	10	Ex-Ukrainian
	2	Stenka	FAC(T)	1998	1998	(2)	Ex-Ukrainian; delivered without armament; Georgian designation Batumi; incl 1 for coast guard
	1	Matka	FAC(M)	1999	1999	1	Ex-Ukrainian; Georgian designation Tblisi ; 1 more for spares only
	(5)	P-15M/SS-N-2C Styx	Anti-ship missile	(1999)	1999	(5)	Ex-Ukrainian; for Matka (Tblisi) FAC
	(12)	2S3 152mm	Self-propelled gun	2004	2004-2005	(12)	Ex-Ukrainian
	40	BMP-2	IFV	2004	2004-2005	40	Ex-Ukrainian
	(23)	BTR-80	APC	2004	2004-2005	(23)	Ex-Ukrainian; no. could be 30 or 43
	(6)	Mi-24P/Mi-35P/Hind-F	Combat helicopter	(2004)	2005	(6)	Ex-Ukrainian
	(2)	Mi-8/Mi-17/Hip-H	Helicopter	(2004)	2005	2	Ex-Ukraine; Mi-8MT or Mi-8MTV version
	(16)	T-72	Tank	(2004)	2005	16	Ex-Ukrainian
Greece	1	Pomornik/Type-1232.2	ACV/landing craft	2000	2001	1	Greek designation Kefallinia
Guinea	(4)	BRDM-2	Reconnaissance veh	(1998)	1998	4	Ex-Ukrainian
	(1)	Mi-24V/Mi-35/Hind-E	Combat helicopter	(1998)	1998	1	Ex-Ukrainian
	(3)	Mi-24V/Mi-35/Hind-E	Combat helicopter	(2000)	2000	3	Ex-Ukrainian
	2	Mi-8/Mi-17/Hip-H	Helicopter	(2001)	2001	2	Ex-Ukrainian
Hungary	1	An-26/Curl	Transport aircraft	(2004)	2004	1	Probably second-hand
India	12	DT-59	Gas turbine (SH)	(1986)	1997-2001	12	For 3 Delhi destroyers produced in India; probably ordered from Soviet Union and delivered by Ukraine after break-up of Soviet Union
	14	DR-76	Gas turbine (SH)	1990	1992-2002	14	For 7 Tarantul (Veer) FAC from Russia
	12	DR-77	Gas turbine (SH)	1990	1992-2002	12	For 6 Tarantul (Veer) FAC from Russia
	(1)	ST-68U/Tin Shield	Air surv radar	(1994)	1995	(1)	
	(8)	MiG-21PFM/Fishbed-F	Fighter aircraft	(1996)	1997-2000	8	Ex-Ukrainian; MiG-21UM trainer version
	(1100)	R-27/AA-10 Alamo	BVRAAM	(1996)	1997-2006	(586)	For Su-30MKI combat aircraft; R-27ER (AA-10C) and R-27ET (AA-10D) version
	8	DS-71	Gas turbine (SH)	1997	2002-2004	8	For 3 Talwar frigates and 1 Tarantul (Veer) FAC from Russia
	6	DT-59	Gas turbine (SH)	1997	2003-2004	6	For 3 Talwar frigates from Russia
	6	MiG-23MF/Flogger-B	Fighter aircraft	2002	2004	6	Ex-Ukrainian; MiG-23UB version
	12	DT-59	Gas turbine (SH)	(2003)			For 3 Bangalore (Project-15A) destroyers produced in India
	8	MiG-21PFM/Fishbed-F	Fighter aircraft	2003	2003	(8)	Ex-Ukrainian; MiG-21UM trainer version
	6	DS-71	Gas turbine (SH)	2006			Part of probably \$30 m deal; for 3 Talwar frigates from Russia
	6	DT-59	Gas turbine (SH)	2006			Part of probably \$30 m deal; for 3 Talwar frigates from Russia

Indonesia	(3)	BREM-2	ARV	(1996)	1997	3	Ex-Ukrainian; deal worth \$610,000
	34	BTR-50	APC	1997	1997-1999	34	Probably ex-Ukrainian; delivered via Slovak Republic
Iran	(2)	BMP-2	IFV	(1998)	1998	(2)	
	(10)	S-200/SA-5 Gammon	SAM	1992	1993	(10)	
	(12)	An-74/Coaler-B	Transport aircraft	1997	1998-2002	(12)	\$133 m deal; incl 8 An-74T-200 and 4 An-74TK-200 version
	(6)	Kh-55/AS-15 Kent	ALCM	(2000)	2001	(6)	Ex-Ukrainian; illegal deal (with documents giving Russia as recipient)
Iraq	32	BTR-80	APC	2005	2006	3	Part of \$30 m deal; ordered via Polish company; BTR-80UP version; delivery 2006-2007
Jordan	50	BTR-94	IFV	1999	1999-2000	(50)	\$6.5 m deal
Kazakhstan	(3)	Kh-29/AS-14 Kedge	ASM	(1999)	1999	(3)	Possibly ex-Ukrainian
	(4)	R-23R/T/AA-7 Apex	BVRAAM	(1999)	1999	(4)	Probably ex-Ukrainian
	(4)	R-73/AA-11 Archer	SRAAM	(1999)	1999	(4)	Possibly ex-Ukrainian
	(2)	BTR-3U Guardian	IFV	(2005)	2005	2	BTR-3E version
	12	R-27/AA-10 Alamo	BVRAAM	(2005)	2005	12	
Libya	(2)	An-124/Condor	Transport aircraft	2000	2001-2003	2	An-124-100 version; officially delivered to civilian company
	7	An-32/Cline	Transport aircraft	2004	2004	(7)	An-32M version
Macedonia	12	Mi-24V/Mi-35/Hind-E	Combat helicopter	(2000)	2001	12	Ex-Ukrainian; incl 2 Mi-24K; for use against NLA rebels
	4	Mi-8/Mi-17/Hip-H	Helicopter	(2000)	2001	4	Ex-Ukrainian; armed Mi-8MT version; for use against NLA rebels
	(4)	9K35 ZREB-BD/SA-13	Mobile SAM system	(2001)	2001	(4)	Ex-Ukrainian
	6	BM-21 Grad 122mm	MRL	2001	2001	6	Ex-Ukrainian
	(11)	BMP-2	IFV	(2001)	2001	11	ex-Ukrainian
	22	BTR-80	APC	(2001)	2001	22	ex-Ukrainian
	(100)	Strela-10/SA-13	SAM	(2001)	2001	(100)	Probably ex-Ukrainian
		Gopher					
	4	Su-25/Frogfoot-A	Ground attack ac	2001	2001	4	Ex-Ukrainian; incl 1 Su-25UB version; mainly for use against NLA rebels
Malaysia	31	T-72	Tank	(2001)	2001	31	Ex-Ukrainian
Mexico	(131)	R-27/AA-10 Alamo	BVRAAM	1994	1995	131	For MiG-29N combat aircraft
	(4)	An-32/Cline	Transport aircraft	(1996)	1997-1999	(4)	Supplier uncertain; no. could be 5
	4	An-32/Cline	Transport aircraft	(2000)	2000	(4)	Probably second-hand
Myanmar (Burma)	(12)	AI-25/DV-2	Turbofan	(1997)	1999	(12)	For 12 K-8 trainer aircraft from China
	(10)	R-27/AA-10 Alamo	BVRAAM	(2002)	2003	10	For MiG-29 combat aircraft; possibly R-27E (AA-10C) version
	(1)	ST-68U/Tin Shield	Air surv radar	2002	2003	(1)	
	(14)	T-72	Tank	(2002)	2002	14	Ex-Ukrainian
	..	BTR-3U Guardian	IFV	(2003)	2003	10	No. may be up to 1000; possibly assembled from kits in Myanmar; status uncertain
Namibia	(4)	AI-25/DV-2	Turbofan	2000	2001	(4)	For 4 K-8 trainer aircraft from China
NATO	..	An-124/Condor	Transport aircraft	2006			'SALIS' deal; lease until 2012 (EUR38 m for first year; leased via Russian company; interim solution until delivery of A-400); for use by 14 NATO countries, Finland and Sweden
Nepal	(2)	Mi-8/Mi-17/Hip-H	Helicopter	(2002)	2002	(2)	

Pakistan	320	T-80UD	Tank	1996	1997-1999	320	Deal worth \$580-650 m, incl 50 ex-Ukrainian (but probably not much used)
Peru	(80) 315 5	5TDF 6TD An-32/Cline	Diesel engine (AV) Diesel engine (AV) Transport aircraft	(2000) 2002 1993	2004-2005 2004-2006 1994	(80) (45) 5	For modernization of Type-59 tanks to Al Zarrar \$150 m deal; for Type-90-2 (MBT-2000 or Al Khalid) tanks from China
Russia	(4)	An-72A/Coaler-C	Transport aircraft	(1993)	1994	(4)	
Serbia & Mont.	18 2 2	Kolchnya Mi-24V/Mi-35/Hind-E Mi-8/Mi-17/Hip-H	Air surv system Combat helicopter Helicopter	(1992) (1997) 1998	1992-1995 1997 1998	(18) 2 2	Ex-Ukrainian; for police special forces Second-hand; Mi-17 version; incl 1 armed Mi-17V version; for police special forces
Sierra Leone	(31) 2	T-72 T-72	Tank Tank	(2001) 1994	2001 1995	31 2	Probably ex-Ukrainian Probably ex-Ukrainian; delivered via Poland; possibly officially delivered to Sierra Leone but illegally delivered to other country
Slovakia	2 2 6 14 3 (2) (3) 1	Mi-8/Mi-17/Hip-H Mi-24V/Mi-35/Hind-E BMP-2 R-27/AA-10 Alamo R-77/AA-12 Adder L-39C Albatros R-27/AA-10 Alamo Juvent	Helicopter Combat helicopter IFV BVRAAM BVRAAM Trainer aircraft BVRAAM Supply ship	(1997) (1999) 1994 1995 2000 (2004) (2005) 1992	1999 1999 1995 1995 2000 2005 2005 1992	2 2 6 14 3 2 3 1	Ex-Ukrainian; designation uncertain Ex-Ukrainian For MiG-29 combat aircraft Probably ex-Ukrainian Ex-Ukrainian SAR41 m (\$14 m) deal; South African designation Outeniqua; for use as Arctic supply ship
South Africa	12 4 3 4 6 3 (3) 6 7 4	BMP-1 BMP-2 An-32/Cline An-32/Cline Mi-24D/Mi-25/Hind-D Mi-8/Mi-17/Hip-H Mi-24V/Mi-35/Hind-E AI-25/DV-2 Mi-24P/Mi-35P/Hind-F MiG-27K/Flogger-J	IFV IFV Transport aircraft Transport aircraft Combat helicopter Helicopter Combat helicopter Turbofan Combat helicopter FGA aircraft	(1994) (1994) 1995 (1995) 1995 (1995) (1998) (2000) 2000 2000	1994 1994 1995 1996 1995-1996 1996 1999 2001 2000-2001 2000	12 4 3 4 (6) 3 (2) (6) 7 4	Ex-Ukrainian; incl 1 without armament Ex-Ukrainian Ex-Ukrainian Ex-Ukrainian; for use against LTTE rebels Ex-Ukrainian Ex-Ukrainian; for use against LTTE rebels For 6 K-8 trainer aircraft from China Ex-Ukrainian; for use against LTTE rebels Ex-Ukrainian; \$8 m deal; MiG-27M version; for use against LTTE rebels
Sri Lanka	3 4 (6) (12) 5 36 4	MiG-27K/Flogger-J MiG-27K/Flogger-J BMP-2 AI-25/DV-2 An-74/Coaler-B AI-25/DV-2 AI-25/DV-2	FGA aircraft FGA aircraft IFV Turbofan Transport aircraft Turbofan Turbofan	2000 2006 (1995) (2004) 2006 1992 1996	2000 1996 2006 1993-1994 1996-1997	3 6 (6) 36 4	Ex-Ukrainian; MiG-27M version; incl 1 MiG-23UB; for use against LTTE rebels Ex-Ukrainian; \$10 m deal; for use against LTTE rebels; delivery 2007 Probably ex-Ukrainian For 12 K-8 trainer aircraft from China \$85 m deal; delivery 2007 For 36 L-39ZE trainer aircraft from Czech Republic; Titan (AI-25TL) version produced in Czech Republic For 4 L-39ZE trainer aircraft from Czech Republic; Titan (AI-25TL) version produced in Czech Republic
Sudan	4 (6) (12) 5 36	MiG-27K/Flogger-J BMP-2 AI-25/DV-2 An-74/Coaler-B AI-25/DV-2	FGA aircraft IFV Turbofan Transport aircraft Turbofan	2006 (1995) (2004) 2006 1992	1996 2006 1993-1994 1996-1997	6 (6) 36 4	
Thailand	4	AI-25/DV-2	Turbofan	1996	1996-1997	4	

Tunisia	12	AI-25/DV-2	Turbofan	1994	1995-1997	12	For 12 L-59T trainer/combat aircraft from Czech Republic
Turkmenistan	(3)	Kolchnya	Air surv system	2003	2003-2004	(3)	Paid with natural gas
UAE	1	An-124/Condor	Transport aircraft	2003	2004	1	\$38 m deal
Uganda	(2)	BTS-3	ARV	(1994)	1995	2	Ex-Ukrainian
	(60)	T-55	Tank	(1994)	1995	60	Ex-Ukrainian
	(62)	T-55	Tank	(1998)	1998	62	Ex-Ukrainian; sold via Bulgaria in \$35 m deal for 90 incl some from Bulgaria and possibly Romania
	1	Mi-24P/Mi-35P/Hind-F	Combat helicopter	1999	1999	1	Ex-Ukrainian; bought as modernized but found not to be
USA	(31)	BMP-2	IFV	(2003)	2004-2005	31	Ex-Ukrainian
	1	Vaslayayev	Cargo ship	1997	2003	1	Second-hand; US designation Roy M. Wheat Class; for use with Maritime Preposition Force (MPF)
	(29)	Igla/SA-18 Grouse	Portable SAM	(2003)	2003	29	Probably for evaluation and training
	(29)	Igla/SA-18 Grouse	Portable SAM	(2004)	2005	29	Probably for evaluation and training
	(4)	9P117/SS-1 Scud TEL	SSM launcher	(2005)	2005	4	Ex-Ukrainian; probably for training
Viet Nam	4	DR-76	Gas turbine (SH)	1994	1996	4	For 2 Tarantul FAC from Russia
	4	DR-77	Gas turbine (SH)	1994	1996	4	For 2 Tarantul FAC from Russia
	(150)	R-27/AA-10 Alamo	BVR AAM	(1994)	1995-2000	(150)	For Su-27SK combat aircraft; may incl other AA-10 versions
	(6)	MiG-21PFM/Fishbed-F	Fighter aircraft	(1995)	1996	6	Ex-Ukrainian; MiG-21UM trainer version
	4	DR-76	Gas turbine (SH)	(1998)	1999	4	For 2 Tarantul FAC from Russia
	4	DR-77	Gas turbine (SH)	(1998)	1999	4	For 2 Tarantul FAC from Russia
	24	DR-76	Gas turbine (SH)	(2003)			For 12 Tarantul FAC from Russia
	24	DR-77	Gas turbine (SH)	(2003)			For 12 Tarantul FAC from Russia
Yemen	(3)	Su-22/Fitter-H/J/K	FGA aircraft	(2004)	2005	(3)	Ex-Ukrainian
	4	Su-22/Fitter-H/J/K	FGA aircraft	1994	1995	4	Ex-Ukrainian; illegal sale
	12	AI-25/DV-2	Turbofan	1999	1999	(12)	For 12 L-39C trainer aircraft from Czech Republic; Titan (AI-25TL) version produced in Czech Republic
	(100)	BMP-2	IFV	(2002)	2003-2004	100	Probably ex-Ukrainian
	32	T-72	Tank	(2002)	2003	(32)	Probably ex-Ukraine
Zambia	(12)	L-39C Albatros	Trainer aircraft	(2004)	2005	12	Ex-Ukrainian
	8	AI-25/DV-2	Turbofan	(1998)	2000	(8)	For 8 K-8 trainer aircraft from China
	(20)	BTR-70	APC	(2002)	2002	(20)	Designation uncertain
Zimbabwe	(1)	An-12/Cub	Transport aircraft	(2000)	2001	(1)	Second-hand
	6	AI-25/DV-2	Turbofan	2005	2005	6	For 6 K-8 trainer aircraft from China
	6	AI-25/DV-2	Turbofan	2006	2006	6	For 6 K-8 trainer aircraft from China
L: China	1	Fedko	Tanker	1992	1993	1	Designed as civilian tanker and modified in China to naval tanker/supply ship; Chinese designation Fusu or Nanyun
UAE	90	BTR-3U Guardian	IFV	2002	2003	(90)	Assembled from kits in UAE (incl fitting of FRG engine and US transmission)

Наукове видання

ГОЛОВКО Володимир Вікторович

ЇЖАК Олексій Іванович

ТКАЧУК Наталія Олександрівна

ШЕВЦОВ Анатолій Іванович

**ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ:
МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ДОСВІДУ
ВИШЕГРАДСЬКИХ КРАЇН**

Монографія

Науковий редактор: В.М. Сторожко

В авторській редакції

Коректура: О.І. Куплевацька

Верстка: О.Ф. Павликова

Підписано до друку 01.02.08. Формат 84×108 1/32. Папір офс. № 1

Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 10.

Наклад 300 прим. Зам. СФ-195

Оригінал-макет підготовлено в Регіональному філіалі НІСД в м. Дніпропетровську
49008, м. Дніпропетровськ, вул. Криворізька, 3

Поліграфічне видання ВК “Орбіта-Сервіс”

49089, Дніпропетровськ, вул. Литовська, 1

тел. 785-33-32, 31-26-30, т/факс: 372-75-48